
02001160102020016



1149

ΕΦΗΜΕΡΙΣ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ

ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ Αρ. Φύλλου 116

1 Φεβρουαρίου 2002

ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ

Καταγγελίες της εταιρείας ΑΓΝΗ ΑΒΕΕ και του ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΥ ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ ΠΑΡΑΣΚΕΥΑΣΤΩΝ ΑΝΑΨΥΚΤΙΚΩΝ, κατά της εταιρίας COCA - COLA ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΕΜΦΙΑΛΩΣΕΩΣ Α.Ε., την οποία καταγγέλλουν για παράβαση του άρθρου 2 του Ν. 703/77, όπως ισχύει.

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ
ΣΕ ΟΛΟΜΕΛΕΙΑ
(απόφαση[1] 207/ΙΙΙ/2002)

Συνεδρίασε στην αίθουσα 611 της Γενικής Γραμματείας Εμπορίου του Υπουργείου Ανάπτυξης την 7η Ιουνίου 2001, ημέρα Πέμπτη και ώρα 10.30 π.μ. με την εξής σύνθεση:

Πρόεδρος: Δημήτρης Τζουγανάτος.
Μέλη: Ηλίας Βλάσσης,
Νικόλαος Καραμητσάνης, κωλυομένου του τακτικού Θεόδωρου Δεληγιαννάκη
Παναγιώτης Μαντζουράνης
Κωνσταντίνος Ηλιόπουλος,
Λεωνίδας Νικολούζος και
Νικόλαος Βέττας
Γραμματέας: Αικατερίνη Τριβέλη, κωλυόμενης της τακτικής Αλεξάνδρας Μαρίας Ταραμπίκου

Τα λοιπά τακτικά και αναπληρωματικά μέλη, καίτοι προσκληθέντα, δεν προσήλθαν λόγω δικαιολογημένου κωλύματος.

Θέμα της συνεδριάσεως ήταν οι από 9.10.1991 και 19.5.1997 καταγγελίες της εταιρείας ΑΓΝΗ ΑΒΕΕ και η από 20.12.1995 καταγγελία του ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΥ ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ ΠΑΡΑΣΚΕΥΑΣΤΩΝ ΑΝΑΨΥΚΤΙΚΩΝ, κατά της εταιρίας COCA-COLA ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΕΜΦΙΑΛΩΣΕΩΣ Α.Ε., την οποία καταγγέλλουν για παράβαση του άρθρου 2 του Ν. 703/77, όπως ισχύει.

Η συζήτηση της υποθέσεως, λόγω μακράς διάρκειας της συνεδριάσεως, συνεχίστηκε α)την 11η Ιουνίου 2001, ημέρα Δευτέρα και ώρα 9:30, β) την 14η Ιουνίου 2001, ημέρα Πέμπτη και ώρα 9:30, γ)την 21η Ιουνίου 2001, ημέρα Πέμπτη και ώρα 9:00 και δ) την 27η Ιουνίου 2001, ημέρα Τετάρτη και ώρα 9:30, οπότε και ολοκληρώθηκε η ακροαματική διαδικασία. Οι παραπάνω συνεδριάσεις έλαβαν χώρα στην, ως άνω, αίθουσα 611 του κτιρίου της Γενικής Γραμματείας Εμπορίου του Υπουργείου Ανάπτυξης.

Στη συνεδρίαση παρέστησαν: α) για την εταιρία ΑΓΝΗ ΑΒΕΕ ο εκπρόσωπός της Νικόλαος Οικονόμου μετά των πληρεξουσίων δικηγόρων του Ιωάννη Χατζηπροδρόμου, Παναγιώτη Ρίζου, και Χαράλαμπου Βλάχου, β) για τον ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΣΥΝΔΕΣΜΟ ΠΑΡΑΣΚΕΥΑΣΤΩΝ ΑΝΑΨΥΚΤΙΚΩΝ οι εκπρόσωποί του Ευάγγελος Ζηδιανάκης, Πρόεδρος του Δ.Σ., Πλάτων Μαρλαφέκας Αντιπρόεδρος του Δ.Σ., Νικόλαος Οικονόμου, ως άνω, Γεν. Γραμματέας του Δ.Σ., μετά των πληρεξουσίων δικηγόρων Παναγιώτη Ρίζου, ως άνω και Αναστάσιο- Νεκτάριο Κοιτίδη και γ) για την εταιρεία COCA - COLA ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΕΜΦΙΑΛΩΣΕΩΣ Α.Ε. οι εκπρόσωποί της Λεωνίδας Κολιούλης, Γενικός Διευθυντής και Κωνσταντίνος Σφακάκης, Οικονομικός Διευθυντής μετά των πληρεξουσίων δικηγόρων Κωνσταντίνου Βουτεράκου, Αναστασίας Δρίτσα και Αγγελικής Κανελλοπούλου. Επίσης, στην συνεδρίαση της 21/6/2001 λόγω κωλύματος του Ευάγγελου Ζηδιανάκη συμμετείχε στη συζήτηση κατόπιν αιτήματός του και εγκρίσεως του από την Ε.Α., ο Γεώργιος Δασκαλάκης, μέλος του Δ.Σ του ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΥ ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ ΠΑΡΑΣΚΕΥΑΣΤΩΝ ΑΝΑΨΥΚΤΙΚΩΝ, ως εκπρόσωπος.

Στην αρχή της συζητήσεως τον λόγο έλαβε η Γενική Εισηγήτρια της Γραμματείας, Σοφία Καμπερίδου, η οποία ανέπτυξε τη γραπτή εισήγηση της Υπηρεσίας και κατέληξε στα εξής:

«Από τα παραπάνω αναφερόμενα στην εισήγηση, προκύπτει ότι η εταιρεία ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΕΜΦΙΑΛΩΣΗΣ καταχράται την δεσπόζουσα θέση αυτής σύμφωνα με το άρθρο 2 του Ν. 703//77 όπως ισχύει και προτείνεται η επιβολή των κατωτέρω προστίμων για κάθε παράβαση, ως εξής:

[1] Από την παρούσα απόφαση έχουν παραληφθεί, σύμφωνα με το άρθρο 23 παρ. 7 του Κανονισμού Λειτουργίας και Διαχείρισης της Επιτροπής Ανταγωνισμού (ΦΕΚ 361/Β΄/4.4.2001), τα στοιχεία εκείνα τα οποία κρίθηκε ότι αποτελούν επιχειρηματικό απόρρητο. Στη θέση των στοιχείων που έχουν παραληφθεί υπάρχει η ένδειξη [....]. Όπου ήταν δυνατό τα στοιχεία που παραλήφθηκεν αντικαταστάθηκαν με ενδεικτικά ποσά και αριθμούς ή με γενικές περιγραφές (εντός [ ]).

α) Για την εφαρμογή συστήματος εκπτώσεων βάσει στόχων πωλήσεως γεγονός το οποίο αναμφίβολα τεκμηριώνεται και το οποίο αποτελεί παράβαση του άρθρου 2 του Ν. 703/77 όπως ισχύει,...... προτείνεται κατ' αρχήν πρόστιμο ύψους 83.840.000 δρχ. δηλ. το 0,05 % του κύκλου εργασιών της. Το εν λόγω πρόστιμο λόγω υποτροπής της εταιρείας επί της ανωτέρω καταχρηστικής συμπεριφοράς προσαυξάνεται κατά 100% και κατά 80% για την διάρκεια της παράβασης (10% ετησίως επί 8 έτη), δηλ. το συνολικό πρόστιμο για την εφαρμογή συστήματος εκπτώσεων βάσει στόχου πωλήσεων ανέρχεται σε 301.832.000 δρχ.

β) Για την περίπτωση άσκησης πιέσεων και ειδικότερα στην εξάρτηση της σύναψης συμβάσεων από την αποδοχή εκ μέρους των αντισυμβαλλομένων σύναψης πρόσθετων όρων που από την φύση τους δεν συνδέονται με το αντικείμενο των συμβάσεων αυτών, στην χονδρέμπορο λιανοπωλητή οίνων ποτών Αγγελική Λαγού, με στόχο να μην διακινεί τα ανταγωνιστικά προϊόντα ΑΓΝΗ και κατά συνέπεια την αδικαιολόγητη άρνηση πώλησης προϊόντων της 3Ε, συμπεριφορά που αποτελεί σοβαρή παράβαση του άρθρου 2 του Ν. 703/77 όπως ισχύει, πρόστιμο ύψους 50.000.000δρχ.

γ) Για την περίπτωση άσκησης πιέσεων και ειδικότερα στην εξάρτηση της σύναψης συμβάσεων από την αποδοχή εκ μέρους των αντισυμβαλλομένων σύναψης πρόσθετων όρων που από την φύση τους δεν συνδέονται με το αντικείμενο των συμβάσεων αυτών, στον χονδρέμπορο λιανοπωλητή οίνων ποτών Παναγιώτη Ραμαντάνη, με στόχο να μην διακινεί τα ανταγωνιστικά προϊόντα ΛΟΥΞ και κατά συνέπεια την αδικαιολόγητη άρνηση πώλησης προϊόντων της 3Ε, συμπεριφορά που αποτελεί σοβαρή παράβαση του άρθρου 2 του Ν. 703/77 όπως ισχύει, πρόστιμο 50.000.000 δρχ.

δ) Για την περίπτωση καταβολής μη αιτιολογημένων παροχών, υπό μορφή προωθητικών ενεργειών, οι οποίες λειτουργούν ως εκπτώσεις πίστεως, με στόχο την απόσπαση του χονδρέμπορου Βάσσιου Δημητρίου από ανταγωνιστική εταιρεία, ώστε αυτός να διακινεί μόνο τα προϊόντα της 3Ε, συμπεριφορά που αποτελεί σοβαρή παράβαση του άρθρου 2 του Ν. 703/77 όπως ισχύει, πρόστιμο 100.000.000δρχ.

ε) Για την περίπτωση καταβολής μη αιτιολογημένων παροχών, υπό την μορφή προβολών, οι οποίες λειτουργούν ως εκπτώσεις πίστεως, με στόχο την απόσπαση της εταιρείας Ζάχαρης Α.Ε από ανταγωνιστική εταιρεία ώστε αυτή να διακινεί μόνο τα προϊόντα της 3Ε, συμπεριφορά που αποτελεί σοβαρή παράβαση του άρθρου 2 του Ν. 703/77 όπως ισχύει , πρόστιμο 100.000.000δρχ.

ζ) Για την περίπτωση των ψυγείων, όπου ο όρος της αποκλειστικότητας χρήσης αυτών θεωρείται σε ορισμένες περιπτώσεις καταχρηστικός στα πλαίσια του άρθρου 2 του Ν. 703/77, να υποχρεωθεί η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΕΜΦΙΑΛΩΣΕΩΣ όπως άρει την αποκλειστικότητα στην χρήση των ψυγείων μερικώς και σε ποσοστό μέχρι 25% του διαθέσιμου χώρου, στα σημεία πώλησης της κρύας αγοράς και όπου κατά τρόπο προφανή δεν υπάρχει δυνατότητα τοποθέτησης πρόσθετου ανταγωνιστικού ψυγείου αναψυκτικών. Η εταιρεία να υποχρεωθεί επίσης να τροποποιήσει αναλόγως τον σχετικό όρο στις συμφωνίες χρησιδανεισμού των ψυγείων.

Συνέπεια όσων αναπτύσσονται εκτενέστατα στην εισήγηση, προτείνεται να επιβληθεί στην Ελληνική Εταιρεία Εμφιάλωσης συνολικό πρόστιμο ύψους 601.832.000 δρχ. και αυτό επιμέρους εξειδικεύεται για κάθε παράβαση της εταιρείας «.

Στην συνέχεια, το λόγο έλαβαν οι καταγγέλοντες και η καθ' ής, ανέπτυξαν τις θέσεις τους, απάντησαν σε ερωτήσεις που τους υπέβαλαν ο Πρόεδρος και τα Μέλη της Επιτροπής και ζήτησαν οι μεν καταγγέλοντες την αποδοχή των καταγγελιών τους, οι δε καθ' ης, την απόρριψη αυτών, αναφερόμενοι και στα υπομνήματα που θα προσκομίσουν. Επίσης, τα ενδιαφερόμενα μέρη ζήτησαν από την Επιτροπή την εξέταση μαρτύρων για τη θεμελίωση των ισχυρισμών τους, η δε Επιτροπή, αποδεχόμενη το κοινό αίτημα εξέτασε μάρτυρες κατόπιν υποδείξεως των ενδιαφερομένων μερών καθώς και όσους είχαν νομίμως κλητευθεί, κατόπιν εντολής του Προέδρου της Ε.Α, σύμφωνα με το άρθρο 18 παρ. 3 του Κανονισμού Λειτουργίας και Διαχείρισης της Επιτροπής Ανταγωνισμού (ΚΥΑ 963/30.3.2001, ΦΕΚ 361/Β/4.4.2001). Συνολικά, εξετάσθηκαν οι παρακάτω εννέα (9) μάρτυρες: 1)ο Νικόλαος Τσαούτος, Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας ΕΨΑ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ-ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΑΝΑΨΥΚΤΙΚΩΝ & ΧΥΜΩΝ, ο οποίος είχε κλητευθεί με εντολή του Προέδρου της Ε.Α., ως ανωτέρω 2) ο μάρτυρας της εταιρείας ΑΓΝΗ ΑΒΕΕ, Ιωάννης Τουρναβίτης, Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας ΤΟΥΡΝΑΒΙΤΗΣ ΑΕΒΕ, 3)ο μάρτυρας του ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΥ ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ ΠΑΡΑΣΚΕΥΑΣΤΩΝ ΑΝΑΨΥΚΤΙΚΩΝ Ανδρέας Δημητρόπουλος, έμπορος 4) ο Απόστολος Πεταλάς, ο οποίος είχε κλητευθεί με εντολή του Προέδρου της Ε.Α., ως ανωτέρω, 5) ο Ιωάννης Μαρλαφέκας, Πρόεδρος του Δ.Σ. της εταιρείας ΛΟΥΞ ΜΑΡΛΑΦΕΚΑΣ ΑΒΕΕ, ο οποίος είχε κλητευθεί με εντολή του Προέδρου της Ε.Α., ως ανωτέρω 6) ο μάρτυρας του ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΥ ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ ΠΑΡΑΣΚΕΥΑΣΤΩΝ ΑΝΑΨΥΚΤΙΚΩΝ, Κωνσταντίνος Αναστασόπουλος, έμπορος και εμφιαλωτής λευκών αεριούχων αναψυκτικών στο Αίγιο, καθώς και οι μάρτυρες της εταιρίας COCA-COLA ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΕΜΦΙΑΛΩΣΕΩΣ Α.Ε. 7) Θεμιστοκλής Μπέγκας, Έμπορος ποτών-Πρόεδρος ΕΔΕΟΠ Θεσσαλονίκης Γεν. Γραμματέας ΠΟΕΔΟΠ, 8) Θεόδωρος Κωνσταντόπουλος έμπορος Ποτών-Πρόεδρος ΕΔΕΟΠ Πατρών και 9) Διονύσιος Μανδρέκας, Έμπορος Ποτών, Μέλος του Δ.Σ. ΕΔΕΟΠ Αθηνών & Πρόεδρος ΠΟΕΔΟΠ.

Με την ολοκλήρωση της ακροαματικής διαδικασίας, ο Πρόεδρος της Επιτροπής έδωσε προθεσμία μέχρι την 18η Ιουλίου, ημέρα Τετάρτη στα ενδιαφερόμενα μέρη για να προσκομίσουν τα υπομνήματά τους και τα στοιχεία που ζητήθηκαν από την Επιτροπή κατά την συζήτηση της υπόθεσης.

Η Επιτροπή Ανταγωνισμού συνήλθε σε Διασκέψεις α) την 31η Ιουλίου 2001, ημέρα Τρίτη και ώρα 10:30, β) την 25 Οκτωβρίου 2001, ημέρα Πέμπτη και ώρα 10:30 γ) την 1η Νοεμβρίου 2001, ημέρα Πέμπτη και ώρα 10:30, δ) την 13η Νοεμβρίου 2001, ημέρα Τρίτη και ώρα 15:00, ε) την 20η Νοεμβρίου 2001, ημέρα Τρίτη και ώρα 15:00, στ) την 22η Νοεμβρίου 2001, ημέρα Πέμπτη και ώρα 11:00, ζ) την 4η Δεκεμβρίου 2001, ημέρα Τρίτη και ώρα 14:00 η) την 11η Δεκεμβρίου 2001, ημέρα Τρίτη και ώρα 15:00, θ) την 17η Δεκεμβρίου 2001, ημέρα Δευτέρα και ώρα 12:00 και ι) την 28η Δεκεμβρίου 2001, ημέρα Παρασκευή και ώρα

10.30, οι οποίες έλαβαν χώρα στην, ως άνω, αίθουσα 611 του κτιρίου της Γενικής Γραμματείας Εμπορίου του Υπουργείου Ανάπτυξης. Η Επιτροπή Ανταγωνισμού κατά τις ανωτέρω διασκέψεις, αφού έλαβε υπ' όψη της τα στοιχεία του φακέλου, την Εισήγηση της Γραμματείας, τις απόψεις που διετύπωσαν, εγγράφως και προφορικώς, τα ενδιαφερόμενα μέρη κατά την συζήτηση της υποθέσεως και με τα υπομνήματά τους τα οποία υπέβαλλαν, τις ένορκες βεβαιώσεις μαρτύρων καθώς και τα όσα κατέθεσαν οι μάρτυρες κατά την ακροαματική διαδικασία,

ΣΚΕΦΘΗΚΕ ΩΣ ΕΞΗΣ:

Ι. 1. Η ανώνυμη εταιρεία με την επωνυμία ΑΓΝΗ ΑΒΕΕ, της οποίας Πρόεδρος είναι ο Ν. Οικονόμου, (εφεξής «ΑΓΝΗ») είναι επιχείρηση παρασκευής αεριούχων αναψυκτικών πορτοκαλάδας και λεμονάδας με το σήμα ΑΓΝΗ, (συσκευασίας 250 cc), με έδρα τον Ορχομενό Βοιωτίας. Ταυτόχρονα, ο Ν. Οικονόμου είναι χονδρέμπορος - διακινητής των προϊόντων της COCA - COLA ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΕΜΦΙΑΛΩΣΗΣ Α.Ε. και συγκεκριμένα της COCA - COLA και των λοιπών προϊόντων αυτής, στις συσκευασίες που δεν είναι ανταγωνιστικές των δικών του προϊόντων.

Ο κύκλος εργασιών της ΑΓΝΗ για το έτος 1999 ανήλθε σε 320.000.000 δρχ.

2. Ο ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΛΛΟΓΟΣ ΠΑΡΑΣΚΕΥΑΣΤΩΝ ΑΝΑΨΥΚΤΙΚΩΝ (εφεξής «ΠΣΠΑ») είναι το συνδικαλιστικό όργανο των τοπικών, κυρίως, επιχειρήσεων εμφιαλωτών αναψυκτικών και αριθμεί περί τα 45 μέλη.

3. Η COCA - COLA ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΕΜΦΙΑΛΩΣΗΣ Α.Ε. (εφεξής «3Ε»), αποτελεί επιχείρηση που αντικείμενο εργασιών έχει την παρασκευή και εμφιάλωση αναψυκτικών, χυμών και εμφιαλωμένου νερού. Βάσει συμφωνίας εκμετάλλευσης τεχνογνωσίας με την εταιρεία THE COCA - COLA CO. (εφεξής «TCCC») είναι ο αποκλειστικός εμφιαλωτής των αναψυκτικών με τα σήματα COCA - COLA, COCA - COLA LIGHT, SPRITE και FANTA. Παράλληλα, παράγει χυμούς και νερό με τα δικά της εμπορικά σήματα, όπως τους χυμούς AMITA, AMITA MOTION, FRULITE και το νερό ΑΥΡΑ. Είναι, επίσης, εμφιαλωτής των αναψυκτικών TUBORG SODA και TUBORG TONIC της εταιρείας CANADA DRY.

Η εταιρεία είναι εισηγμένη στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών (ΧΑΑ) και, σύμφωνα με τα στοιχεία του φακέλου, στο μετοχικό κεφάλαιό της και μετά την συγκέντρωσή της με την εταιρεία COCA - COLA BEVERAGE (εφεξής «CCB»), την 22/9/2000, συμμετέχουν οι εταιρείες KAR TESS GROUP με 41,42%, COCA - COLA CO. GROUP με 23,967%, καθώς και το ευρύ επενδυτικό κοινό με το υπόλοιπο 34,6 % περίπου.

Ο παγκόσμιος κύκλος εργασιών του ομίλου της 3Ε για τα έτη 1997, 1998 και 1999 ανήλθε σε 273,06 δις δρχ., 422,41δις δρχ. και 426,8 δις δρχ. αντίστοιχα. Το έτος 1999 ο εθνικός κύκλος εργασιών του ομίλου [ξεπέρασε τα 150 δις δρχ]. Τα δε καθαρά κέρδη για τα παραπάνω έτη ανήλθαν σε 25,15 δις δρχ., 43,1 δις δρχ. και 37,3 δις δρχ. αντίστοιχα.

Μεταξύ των θυγατρικών εταιρειών της 3Ε στην ελληνική αγορά είναι και οι: ΚΑΝ ΝΤΡΙΝΚΣ Α.Ε (100%), ΡΟΔΙΑΚΗ ΠΟΤΟΠΟΙΙΑ Α.Ε (100%), ΤΕΛΕΡΕΞ (100%), ΠΛΑΣΥΣ Α.Ε (100%), ΒΑΘΥΠΕΤΡΟΥ Α.Ε (100%), ΕΛΧΥΜ Α.Ε (100%), ΒΕΛΚ (100%), ΠΑΚΟ ΕΛΛΑΣ (100%). Η 3Ε, πέρα από τα εργοστάσια που διαθέτει στην Ελλάδα, δραστηριοποιείται, μέσω θυγατρικών, στα Βαλκάνια και στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη.

ΙΙ.1. Με τις από 9.10.1991 και 19.5.1997 καταγγελίες, όπως επίσης και με τις καταγγελίες και υπομνήματα με αριθ. πρωτ. Α1-1357/11.11.93, Α1-85/25.1.94, Α1-254/7.11.94, Α1-835/10.5.95, 3/2.6.95, 348/8.9.95, 143/4.2.97, 774/19.5.97, 396/19.3.97, 1321/12.9.97, 496/31.3.98, 529/4.4.98, 630/31.3.99, 631/ 31.3.99, 1326/8.7.99 της ΑΓΝΗ και του Ν. Οικονόμου και την από 20.12.1995 καταγγελία και τα με αριθ. πρωτ. Α1-1456/7.12.93, Α1-415/11.4.94, Α1-1059/29.9.94, 22/9.6.95, 679/19.12.95, 849/4.3.96, 972/9.4.96, 946/18.6.97 και 763/22.4.99 υπομνήματα του ΠΣΠΑ, σε συνδυασμό με όσα κατέθεσαν οι ως άνω καταγγέλοντες κατά την ακροαματική διαδικασία και συμπλήρωσαν με τα από 18.7.2001 και 17.7.2001 υπομνήματά τους, κατηγορείται η 3Ε για κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης της στην ελληνική αγορά των αναψυκτικών, κατά τη χρονική περίοδο 1991-1999. Ειδικότερα, η 3Ε καταγγέλλεται ότι κατά την επίδικη περίοδο προέβαινε σε:

Α. Άμεση ή έμμεση επιβολή μη δίκαιων τιμών αγοράς ή πωλήσεως ή άλλων όρων συναλλαγής, όπως εκπτώσεων, με πελάτες της (κυρίως χονδρεμπόρους/πρατηριούχους και σούπερ-μάρκετ). Κυρίως, η 3Ε κατηγορείται ότι κατά την ανωτέρω περίοδο είχε θέσει σε εφαρμογή ένα σύστημα εκπτώσεων στόχων πωλήσεων των προϊόντων της και ένα άλλο σύστημα εκπτώσεων πίστεως, τα οποία λειτουργούσαν κατά παράβαση της νομοθεσίας περί ανταγωνισμού.

Β. Εφαρμογή άνισων όρων επί ισοδύναμων παροχών έναντι των πελατών της, με αποτέλεσμα να περιέρχονται αυτοί σε μειονεκτική θέση στον ανταγωνισμό. Κυρίως, η εταιρεία 3Ε κατηγορείται ότι παρείχε, μέσω των αποκλειστικών πρατηριούχων της, σε σημεία λιανικής πώλησης των αναψυκτικών της (παντοπωλεία, σούπερ-μάρκετ) κουπόνια, αναλόγως των πωλήσεων που είχαν πραγματοποιήσει, τα οποία οι πρατηριούχοι αντάλλασσαν με επιπλέον δωρεάν ποσότητα αναψυκτικών της 3Ε. Τη δυνατότητα αυτή η 3Ε δεν προσέφερε και στους μη αποκλειστικούς πρατηριούχους της, με συνέπεια να δημιουργούνται αδικαιολόγητες διακρίσεις σε βάρος των τελευταίων.

Γ. «Εξάρτηση της σύναψης συμβάσεων από την αποδοχή εκ μέρους των συναλλασσομένων πρόσθετων παροχών, δυσανάλογων με την κύρια παροχή». Ειδικότερα, οι καταγγέλοντες κατηγορούν την 3Ε ότι προσέφερε και παραχωρούσε ψυγεία και προθήκες με χρησιδάνειο σε καταστηματάρχες και πρατηριούχους, που εμπορεύονταν προϊόντα ανταγωνιστικά με τα δικά της, με την προϋπόθεση να διακόψουν τη συνεργασία τους με τις ανταγωνίστριες εταιρείες και να μην διακινούν άλλα αναψυκτικά, εκτός από εκείνα της 3Ε.

Δ. Μονοπωλιακή εκμετάλλευση στην ελληνική αγορά των προϊόντων της COCA - COLA. Συγκεκριμένα, καταγγέλλεται ότι η 3Ε, με βάση την από το 1969 σύμβαση με την εταιρεία TCCC, είχε την αποκλειστική εκμετάλλευση των σημάτων της COCA - COLA για όλη την Ελλάδα και εκχωρούσε το δικαίωμα για παρασκευή του προϊόντος με το

σύστημα φασόν επιλεκτικά σε ορισμένες τοπικές επιχειρήσεις (συνήθως θυγατρικές της), αποκλείοντας άλλους τυχόν ενδιαφερόμενους παρασκευαστές.

Ε. Συγκεντρώσεις μέσω εξαγορών τοπικών υγιών βιομηχανιών εμφιαλώσεως χυμών, όπως της κορυφαίας στον κλάδο επιχείρησης ΒΑΘΥΠΕΤΡΟΥ ΑΕ, στο Ηράκλειο Κρήτης, μέσω της οποίας η 3Ε απέκτησε, κατ' ουσίαν, τον έλεγχο στην τοπική αγορά της Κρήτης, αλλά και άλλων επιχειρήσεων, όπως των εταιρειών CAN DRINKS Α.Ε, ΧΗΤΟΣ Α.Ε, ΡΟΔΙΑΚΗ Α.Ε, PET ΑΕΒΕ, PACO ΕΛΛΑΣ, κατά παράβαση των διατάξεων του Ν. 703/1977, όπως ισχύει.

2. Η εταιρεία 3Ε, τόσο κατά την ακροαματική διαδικασία ενώπιον της Επιτροπής όσο και με τα όσα κατέθεσε στο από 18.7.2001 έγγραφο υπόμνημά της, αρνείται όλες τις ανωτέρω κατηγορίες και αμφισβητεί ότι κατά την περίοδο 1991-1999 είχε δεσπόζουσα θέση στη σχετική αγορά, όπως εκείνη την οριοθετεί. Ειδικά η τιμολογιακή και εκπτωτική πολιτική που εφάρμοζε η εταιρεία, όπως περιγράφεται από την ίδια, έχει ως προς τους κύριους άξονές της ως εξής:

Α) Η 3Ε εφάρμοζε σε όλη την Ελλάδα, πλην νησιών, δύο τιμοκαταλόγους, έναν χονδρικής για πωλήσεις προς χονδρεμπόρους και έναν λιανικής για πωλήσεις προς σούπερ-μάρκετ και πελάτες λιανικής. Η διαφορά μεταξύ των δύο τιμοκαταλόγων ανερχόταν στο 12,3%. Οι δε θυγατρικές της εταιρείες, Βαθυπέτρου Α.Ε (Κρήτη), Ροδιακή Ποτοποιία Α.Ε (Ρόδος) και Βέλκ Α.Ε. (Κέρκυρα) εφάρμοζαν, χωριστά η κάθε μία, τους αντίστοιχους δικούς τους τιμοκαταλόγους, χονδρικής και λιανικής. Οι εν λόγω τιμοκατάλογοι ήταν προσαυξημένοι με τα έξοδα μεταφοράς όσων προϊόντων δεν παράγονταν στις εγκαταστάσεις των θυγατρικών, ή των εξόδων μεταφοράς πρώτων υλών, καθώς και των εξόδων διανομής των προϊόντων αυτών στα νησιά.

Β) Οι εκπτώσεις που χορηγούσε η 3Ε διακρίνονται στις παρακάτω κατηγορίες: α) Δραχμική έκπτωση «κλίμακας» βάσει πωληθέντων κιβωτίων, που χορηγείτο στους χονδρεμπόρους/πρατηριούχους. Κάθε εργοστάσιο εφάρμοζε διαφορετική κλίμακα εκπτώσεων, δηλ. υφίσταντο πέντε κλίμακες εκπτώσεων, των Αθηνών, Θεσσαλονίκης, Πατρών, Κρήτης και Ρόδου, β) Δραχμική έκπτωση «κλίμακας» βάσει πωληθέντων κιβωτίων, η οποία χορηγείτο στις αλυσίδες σούπερ-μάρκετ, γ) Εκπτώσεις για προβολές. Οι εν λόγω εκπτώσεις χορηγούνταν μέσω των χονδρεμπόρων σε σούπερ-μάρκετ, παντοπωλεία και λοιπά καταστήματα λιανικής, για τη διάθεση από αυτά χώρου προβολής των προϊόντων της, δ) Εκπτώσεις λόγω προωθητικών ενεργειών, οι οποίες χορηγούνταν βασικά από το δίκτυο διανομής στους καταναλωτές, μέσω ειδικών συσκευασιών (π.χ. στα 6 κουτιά αναψυκτικών το 1 δωρεάν, στα 24 τα 2 δωρεάν) και σε περιορισμένο βαθμό στους χονδρεμπόρους, ε) Εκπτώσεις μεταφορικών, οι οποίες χορηγούνταν σε όσους πελάτες παραλάμβαναν τα προϊόντα της 3Ε από τα κατά τόπους εργοστάσιά της, με δικά τους μεταφορικά μέσα. Σημειώνεται ότι η εταιρεία παρέδιδε τα προϊόντα της με δικά της μεταφορικά μέσα, χωρίς καμία χρέωση κομίστρου στους πελάτες της που ήταν εγκατεστημένοι κοντά στα εργοστάσια παραγωγής και συγκεκριμένα στο νομό Αττικής, στη Θεσσαλονίκη, στην Πάτρα, στο Ηράκλειο και στην Κέρκυρα. Οι πελάτες της, χονδρέμποροι/πρατηριούχοι που βρίσκονταν εκτός των παραπάνω περιοχών, επιβαρύνονταν οι ίδιοι με το μεταφορικό κόστος, στ) Εκπτώσεις για κλειστές και ειδικές αγορές, στις οποίες περιλαμβάνονται οι στρατιωτικές καντίνες, καντίνες γηπέδων, θεάτρων, κινηματογράφων, αεροδρομίων, πλοίων, καθώς και οι αλυσίδες ταχυεστιατορίων (fast food), ζαχαροπλαστείων, διανομής πίτσας κ.λπ.. Στις περιπτώσεις αυτές η επιλογή του προμηθευτή γινόταν, ως επί το πλείστον, μετά από μειοδοτικό διαγωνισμό και ζ) Εκπτώσεις για διαφημιστική παρουσία, οι οποίες χορηγούνταν σε επιλεγμένα καταστήματα για διάθεση χώρου προκειμένου να τοποθετηθούν διαφημιστικές πινακίδες.

ΙΙΙ. 1. Σύμφωνα με το άρθρο 2 του Ν. 703/77 όπως ισχύει, απαγορεύεται η καταχρηστική εκμετάλλευση από μία ή περισσότερες επιχειρήσεις, της δεσπόζουσας θέσης τους, στο σύνολο ή σε μέρος της αγοράς της χώρας. Η καταχρηστική αυτή εκμετάλλευση μπορεί να συνίσταται ιδίως: 1) στον άμεσο ή έμμεσο εξαναγκασμό για καθορισμό είτε των τιμών αγοράς ή πώλησης, είτε άλλων, μη εύλογων όρων συναλλαγής, 2) στον περιορισμό της παραγωγής, της κατανάλωσης ή της τεχνολογικής ανάπτυξης, επί ζημία των καταναλωτών, 3) στην εφαρμογή άνισων όρων για ισοδύναμες παροχές, ιδίως στην αδικαιολόγητη άρνηση πωλήσεων, αγορών ή άλλων συναλλαγών, κατά τρόπο ώστε ορισμένες επιχειρήσεις να τίθενται σε μειονεκτική θέση στον ανταγωνισμό και 4) στην εξάρτηση της σύναψης συμβάσεων από την αποδοχή, εκ μέρους των αντισυμβαλλομένων, πρόσθετων παροχών ή σύναψης πρόσθετων συμβάσεων που, από τη φύση τους ή σύμφωνα με τις εμπορικές συνήθειες, δεν συνδέονται με το αντικείμενο των συμβάσεων αυτών.

Όπως γίνεται δεκτό, η δεσπόζουσα θέση προϋποθέτει, κατ'αρχήν, ένα σημαντικό μερίδιο αγοράς. Ειδικά στις περιπτώσεις που το μερίδιο είναι ιδιαίτερα υψηλό και διατηρείται για μεγάλο χρονικό διάστημα, έχει κριθεί ότι αποτελεί καθεαυτό, εκτός από εξαιρετικές περιπτώσεις, αποδεικτικό στοιχείο για την ύπαρξη της δεσπόζουσας θέσης (ΕΑ 27/1989, ΔΕφΑθ 2846/1999, σε κοινοτικό επίπεδο απόφαση ΔΕΚ στην υπόθεση Akzo C62-86, Συλλ. 1991, 3439 και απόφαση ΠΕΚ στην υπόθεση Hilti, C-53/92-P, της 2.3.1994). Επιπρόσθετα απαιτείται όπως η επιχείρηση έχει την πραγματική δυνατότητα μονομερούς επηρεασμού των όρων της αγοράς, αυτό δηλαδή που ή νομολογία του Δικαστηρίου των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων έχει διατυπώσει ως: «δυνατότητα παρεμπόδισης ενός αποτελεσματικού ανταγωνισμού» (ΕΑ 17/1984, 18/1984, 82/1989 και σε κοινοτικό επίπεδο, αποφάσεις ΔΕΚ στην υπόθεση 85/76 Hoffmann- La Roche, Συλλ. Νομολ. 1979, 461 και στην υπόθεση 27/76 United Brands, Συλλ. Νομολ. 1978, 207). Βασικό προσδιοριστικό στοιχείο της δεσπόζουσας θέσης είναι η δυνατότητα που έχει μία επιχείρηση να διαμορφώνει σε σημαντικό βαθμό ανεξάρτητη επιχειρηματική συμπεριφορά σε σχέση με τους ανταγωνιστές, τους πελάτες και τους καταναλωτές (Λιακόπουλος, Βιομηχανική Ιδιοκτησία 5η έκδοση, 2000, σελ. 548-549, Bellamy & Child, Common Market Law of Competition, 2001, παρ. 9-008). Η ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης μπορεί να απορρέει και από συνδυασμό διαφόρων παραγόντων, οι οποίοι, εάν θεωρηθούν αυτοτελώς, δεν αποτελούν απαραίτητα ικανή προϋπόθεση για την ύπαρξη δεσπόζουσας

θέσης, αλλά, όταν συνδυάζονται μεταξύ τους, οδηγούν στη δημιουργία της (απόφαση ΠΕΚ στην υπόθεση Compagnie Maritime Belge Transports and others v. Commission T-24/93, T-25/93, T-26/93 και T-28/93). Τέτοιοι σημαντικοί παράγοντες, εκτός του μεριδίου αγοράς, είναι inter alia: α) εάν υπάρχουν άλλοι ανταγωνιστές στην ίδια σχετική αγορά, με τον ίδιο βαθμό καθετοποίησης και το μερίδιο αγοράς που κατέχουν (ΕΑ 28/1984 και 30/1985), β) το εύρος του φάσματος προϊόντων που προσφέρουν οι ανταγωνιστές, γ) η δυνατότητα πρόσβασης, αλλά και επιβίωσης νέων ανταγωνιστών στη σχετική αγορά, λαμβάνοντας υπ' όψη τα δίκτυα διανομής αυτών, δ) το κόστος μεταφοράς και το κατά πόσο αυτό μπορεί να περιορίσει τις πωλήσεις των ανταγωνιστών και να αποκλείσει εκ των προτέρων το δυνητικό ανταγωνισμό και ε) η οικονομική δύναμη και η τεχνολογική υπεροχή της εταιρείας (ΕΑ 64/1988, 59/1987).

Είναι αδιαμφισβήτητο ότι το άρθρο 2 του Ν. 703/1977, όπως ισχύει, δεν απαγορεύει την κατοχή ή την απόκτηση δεσπόζουσας θέσης, αλλά μόνο την καταχρηστική εκμετάλλευσή της (ολομ. ΕΑ 193/ΙΙΙ/2001, Λιακόπουλος, οπ.ανωτ. σελ. 547, όμοια και η άποψη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, βλ. παρ. 207 της 24ης Έκθεσης για την Πολιτική Ανταγωνισμού, 1994). Η έννοια της καταχρηστικής συμπεριφοράς δεν ορίζεται στο άρθρο 2 του νόμου, το οποίο περιορίζεται στην ενδεικτική απαρίθμηση ορισμένων μορφών συμπεριφοράς που, εφόσον προέρχονται από επιχείρηση που κατέχει δεσπόζουσα θέση, συνιστούν καταχρηστική εκμετάλλευσή της και είναι ex lege παράνομες. Επομένως, κατά την ερμηνεία της έννοιας της καταχρηστικής εκμετάλλευσης πρέπει να ληφθεί υπόψη ο σκοπός και το αντικείμενο προστασίας του Ν. 703/1977 γενικότερα. Ο Ν. 703/1977 έχει ως σκοπό, αφενός την προστασία του συστήματος της οικονομίας της αγοράς και αφετέρου την προστασία της οικονομικής ελευθερίας του τρίτου (Κοτσίρης, Δίκαιο Ανταγωνισμού 2000, σελ. 399, Λιακόπουλος, οπ.ανωτ., σελ. 494). Τέλος, όπως έχει γίνει δεκτό και σε κοινοτικό επίπεδο, η έννοια της καταχρηστικής εκμετάλλευσης είναι αντικειμενική και αφορά τη συμπεριφορά μίας επιχείρησης με δεσπόζουσα θέση που της επιτρέπει να επηρεάζει τη διάρθρωση της αγοράς, όπου, λόγω της ίδιας της παρουσίας της επιχείρησης, ο ανταγωνισμός είναι ήδη εξασθενημένος και η οποία, μέσω της χρησιμοποίησης διαφορετικών μεθόδων από αυτές που εφαρμόζονται υπό κανονικές συνθήκες ανταγωνισμού σε προϊόντα ή υπηρεσίες στο πλαίσιο των συναλλαγών των εμπορικών επιχειρήσεων, έχει ως αποτέλεσμα την παρεμπόδιση της διατήρησης του επιπέδου του εναπομένοντος ανταγωνισμού ή την ανάπτυξή του (υπόθεση Hoffmann-La Roche, Bellamy & Child, οπ.ανωτ. παρ. 9-067). Συνεπώς, νομικώς κρίσιμη είναι η συμπεριφορά καθεαυτή και όχι τα κίνητρα ή οι σκοποί της, τα οποία μπορεί να έχουν επιβαρυντικό ή ελαφρυντικό ρόλο (ΕΑ 59/1993).

2. Η ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης κατά το άρθρο 2 του Ν. 703/1977, όπως ισχύει, εξετάζεται πάντοτε σε συνάρτηση με μία ορισμένη αγορά, η οποία οριοθετείται: α) ως προς τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες (σχετική αγορά προϊόντων ή υπηρεσιών) και β) γεωγραφικώς (σχετική γεωγραφική αγορά). Η σχετική αγορά προϊόντων ή υπηρεσιών είναι αυτή που περιλαμβάνει όλα τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες που θεωρούνται ομοειδή και εναλλάξιμα από τη σκοπιά της ζήτησης ή της προσφοράς λόγω των ιδιοτήτων, της τιμής τους και της χρήσης για την οποία προορίζονται (βλ. ανάλογα και σε κοινοτικό επίπεδο Ανακοίνωση Επιτροπής για τον καθορισμό της σχετικής αγοράς, 97/C 372/03, κεφ. ΙΙ, παρ.7, Επ.Εφ.Ευρ.Κοιν.C 372/5, 9.12.1997). Βασικό κριτήριο είναι η λειτουργική εναλλαξιμότητα των προϊόντων (ΕΠΑ ολ. 53/1997). Άλλωστε το γεγονός ότι τα προϊόντα ανήκουν σε διαφορετικές αγορές δεν εμποδίζει τον καταναλωτή να τα αντιμετωπίζει εν μέρει ως λειτουργικώς εναλλάξιμα (Ε.Α. 115/1998, Bellamy & Child, παρ. 9-014). Η σχετική γεωγραφική αγορά ταυτίζεται με την περιοχή, μέσα στα όρια της οποίας δραστηριοποιούνται και ανταγωνίζονται οι επιχειρήσεις ως πωλητές ή αγοραστές των σχετικών προϊόντων ή υπηρεσιών, υπό επαρκώς ομοιογενείς συνθήκες ανταγωνισμού (Κοτσίρης, οπ.ανωτ. σελ. 513 και σε κοινοτικό επίπεδο η ως άνω Ανακοίνωση της Επιτροπής παρ. 28-31). Ως προς τον καθορισμό της σχετικής αγοράς προϊόντων, από τα στοιχεία του φακέλου προέκυψε ότι η ευρύτερη αγορά των μη οινοπνευματωδών ποτών περιλαμβάνει ένα φάσμα προϊόντων, όπως αεριούχα και μη αναψυκτικά, χυμούς φρούτων, εμφιαλωμένα νερά, καφέ, τσάι και γάλα. Τα αεριούχα αναψυκτικά χαρακτηρίζονται από τη γλυκιά, ζαχαρώδη γεύση τους, την αναβράζουσα σύστασή τους (περιέχουν διοξείδιο του άνθρακος) και οι καταναλωτές τα επιλέγουν, κυρίως, για την απάλειψη του αισθήματος της δίψας. Η Επιτροπή έχει ήδη αποφασίσει ότι τα αεριούχα αναψυκτικά αποτελούν διακεκριμένη αγορά προϊόντος σε σχέση με τους φυσικούς χυμούς (ΕΑ 33/1996). Περαιτέρω, η εν γένει αγορά των αεριούχων αναψυκτικών διακρίνεται σε δύο επιμέρους σχετικές αγορές προϊόντων, αυτή των αεριούχων αναψυκτικών τύπου cola και αυτή των λοιπών αεριούχων αναψυκτικών (πορτοκαλάδες, τύπου lemon -lime, mixers κ.λπ.). Τα αναψυκτικά τύπου cola δεν είναι στη συνείδηση των καταναλωτών πλήρως εναλλάξιμα με τα αεριούχα αναψυκτικά λοιπών τύπων, αφού ανταποκρίνονται σε διαφορετικές γευστικές ανάγκες των καταναλωτών και υπερβαίνουν ως προϊόντα σε εμβέλεια τα κοινά αναψυκτικά (πορτοκαλάδες, λεμονάδες), ιδιαίτερα στις σύγχρονες καταναλωτικές συμπεριφορές, καθώς είναι συνήθης πλέον η χρήση τους ως συνοδευτικά γεύματος κατά τρόπο παρόμοιο (όχι όμως και εναλλάξιμο) με τα ελαφρά αλκοολούχα ποτά (μπύρα/ κρασί).

Όπως έχει ήδη κρίνει η Επιτροπή, οι τάσεις της αγοράς αναψυκτικών τύπου cola, η διαφοροποίηση στην εμπορική πολιτική, στην τιμολόγηση και στις διαφημιστικές δαπάνες, καθώς και η αύξηση της ζήτησης για αναψυκτικά του τύπου αυτού εις βάρος των αναψυκτικών άλλων τύπων, καταδεικνύουν ότι τα αναψυκτικά τύπου cola ακολουθούν αυτόνομη πορεία ως προϊόντα και αντιμετωπίζονται ως τέτοια στη συνείδηση των καταναλωτών (Ε.Α.ολομ. 56/ΙΙ/1999). Στα ίδια συμπεράσματα σε σχέση με τις αγορές άλλων ευρωπαϊκών χωρών έχει καταλήξει η Ευρωπαϊκή Επιτροπή (έρευνα Σεπτεμβρίου 1987 για την ιταλική αγορά, δημοσιευμένη στην 19η Έκθεση επί της Πολιτικής Ανταγωνισμού, σελ. 65, έρευνα 1995 για τη γαλλική αγορά και έρευνα για την αγγλική αγορά, όπως αναφέρονται στις παρ. 5, 67 και 93 της από 22.3.2000 απόφασης ΠΕΚ στις υποθέσεις Τ-125 και Τ-127/97 COCA -

COLA Company και COCA - COLA Enterprises κατά Επιτροπής, απόφαση 97/540/ΕΚ, υπόθεση IV/M.794 COCA - COLA Enterprises Inc/Amalgamated Beverages GB, EE της 9.8.1997 αριθμ. L 218, σελ. 15 και υπόθεση IV/M833 The COCA - COLA Company/Carlsberg A/S, EE της 15.5.1998, αριθμ. L145, σελ. 41). Σημειωτέον, ότι στο ίδιο συμπέρασμα κατέληξε πρόσφατα και η ιταλική Αρχή Ανταγωνισμού, με την υπ'αριθμ. 7804/12.7.1999 απόφασή της, παρ. 57. Από τη σχετική αγορά των λοιπών αεριούχων αναψυκτικών εξαιρούνται τα προϊόντα mixers, δηλ. tonic water και σόδα, αφού αυτά δεν αποτελούν ευχερή εναλλακτικά προϊόντα με τα λοιπά αεριούχα (πορτοκαλάδα, λεμονίτα και τύπου lemon lime). Τα εν λόγω προϊόντα χρησιμοποιούνται από τους καταναλωτές για χρήση διάφορη των προϊόντων κορεσμού του αισθήματος της δίψας και κυρίως για ανάμιξη των οινοπνευματωδών ποτών ή μετά το φαγητό. Τέλος, σχετικά με την αγορά του εμφιαλωμένου νερού, η καταγγελλόμενη είχε δεχθεί στη γνωστοποίηση της απόκτησης του ελέγχου της επιχείρησης «ΚΡΗΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΕΜΦΙΑΛΩΣΕΩΣ Α.Ε.», κατά το άρθρο 4β του Ν. 703/1977, ότι η εν λόγω αγορά διαφοροποιείται τόσο από την αγορά των αεριούχων αναψυκτικών όσο και από εκείνη των φυσικών χυμών.

Ο ισχυρισμός της καταγγελλόμενης ότι εν προκειμένω η σχετική αγορά πρέπει να προσδιορισθεί ευρέως, έτσι ώστε να περιλαμβάνει το σύνολο των μη αλκοολούχων ποτών, απορρίπτεται διότι, αν και ενδεχομένως υπάρχουν μεμονωμένες περιπτώσεις μερικής υποκατάστασης, αυτή είναι περιορισμένη δεδομένου ότι, όπως αναφέρεται ανωτέρω, υφίστανται σημαντικές διαφορές τόσο στα χαρακτηριστικά κάθε προϊόντος (νερό, αναψυκτικό τύπου cola, λοιπά αεριούχα αναψυκτικά, φυσικός χυμός κλπ) όσο και στη χρήση για την οποία προορίζονται. Εξάλλου, ούτε η 3Ε επικαλείται συγκεκριμένα στοιχεία που θα στήριζαν τον ως άνω ισχυρισμό της και θα δικαιολογούσαν γιατί στην ελληνική αγορά η σχετική αγορά των αναψυκτικών πρέπει να οριοθετηθεί τόσο ευρέως, σε αντίθεση με τις λοιπές χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Περαιτέρω, όπως προέκυψε από τα στοιχεία του φακέλου, η αγορά των αναψυκτικών εν γένει διακρίνεται σε δύο κύριες κατηγορίες, στην κρύα και τη ζεστή αγορά. Η κρύα αγορά περιλαμβάνει τα προϊόντα που διατίθενται μέσω των ψυγείων άμεσα προς κατανάλωση από τελικά σημεία πώλησης (περίπτερα, καταστήματα ψιλικών, γαλακτοπωλεία, καφενεία, κυλικεία, καντίνες κλπ) και τα οποία ανέρχονται, περίπου, σε 130.000 σε ολόκληρη την Ελλάδα. Η δε ζεστή αγορά αφορά κυρίως τις πωλήσεις προς σούπερ-μάρκετ και παντοπωλεία, ο δε συνολικός αριθμός των σημείων της ζεστής ανέρχεται, μεταξύ 20.000 και 30.000. Όπως προκύπτει από τα στοιχεία των εκθέσεων των εταιρειών Canadean και Nielsen, σχετικά με τα μερίδια αγοράς των εταιρειών αναψυκτικών στην Ελλάδα, το 1999, η 3Ε κατείχε μερίδιο [ανώτερο του 70%] των πωλήσεων για άμεση κατανάλωση, μέσω ψυγείων, (δηλαδή, στην κρύα αγορά), [ανώτερο του 10%] κατείχε η εταιρεία PepsiCo και [κάτω του 10%] οι λοιποί ανταγωνιστές. Οι χονδρέμποροι διακινούν [ποσοστό μεγαλύτερο του 60 %] των πωλήσεων της εταιρείας. Με βάση στοιχεία του έτους 1998, από τους 2.500 περίπου συνολικά χονδρεμπόρους αναψυκτικών, οι [...] προμηθεύονται σε ετήσια βάση λιγότερα από 30.000 κιβώτια και [....]από 30.000-50.000 κιβώτια. Μόνο [...] προμηθεύονται περισσότερα από 300.000 κιβώτια, ετησίως. Τα σούπερ-μάρκετ αντιπροσωπεύουν το [...] περίπου, των πωλήσεων της εταιρείας, με ανοδικές τάσεις εις βάρος του ποσοστού των χονδρεμπόρων. Τέλος, οι πελάτες λιανικής, τους οποίους προμηθεύει απευθείας η ίδια η 3Ε, αντιπροσωπεύουν το [...] των πωλήσεών της.

Όσον αφορά στο γεωγραφικό προσδιορισμό των σχετικών αγορών, όλη η ελληνική επικράτεια μπορεί να θεωρηθεί ενιαία αγορά, αφού το μεταφορικό κόστος των προϊόντων δεν είναι απαγορευτικό για τις μεγάλες τουλάχιστον επιχειρήσεις και τα αναψυκτικά αποτελούν προϊόντα με μεγάλες δυνατότητες αποθήκευσης (ΕΑ 99/1990).

3. Όπως προκύπτει από τα στοιχεία του φακέλου, κατά το χρονικό διάστημα 1991-1999 η εταιρεία 3Ε κατείχε δεσπόζουσα θέση έναντι των ανταγωνιστών της και των πελατών της δεδομένου του ιδιαίτερα υψηλού μεριδίου που είχε τόσο στη σχετική αγορά των αναψυκτικών τύπου cola [άνω του 80%] όσο και στη σχετική αγορά των λοιπών αεριούχων αναψυκτικών [άνω του 50%]. Τα μερίδια αυτά επιβεβαίωσαν εμμέσως και οι εκπρόσωποι της 3Ε κατά την ακροαματική διαδικασία, καταθέτοντας ότι η εταιρεία τους στην εν γένει αγορά των αναψυκτικών διαθέτει μερίδιο που κυμαίνεται μεταξύ [....], το οποίο προσέτι αποδεικνύεται και από την προαναφερθείσα έκθεση της JP Morgan Stanley. Εκτός αυτών, από τα στοιχεία του φακέλου απεδείχθη ότι η 3Ε: α) έχει το σήμα της COCA - COLA, για το οποίο στο ετήσιο επιχειρησιακό σχέδιο (business plan) της εταιρείας CCH, για το έτος 1999-2001, αναφερόταν επί λέξει ότι: « Το σήμα της COCA - COLA είναι η μηχανή της ανάπτυξης». Εξάλλου, όπως έχει κρίνει η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, το εν λόγω σήμα θεωρείται τόσο ισχυρό ώστε «πρέπει κάποιος έμπορος οπωσδήποτε να έχει προϊόντα με το σήμα COCA - COLA» (απόφαση 98/327EC της 11.9.1997, επί της υπόθεσης No IV/M.833, The COCA - COLA Company/ Carlsberg S.A. παρ. 79), β) διέθετε μεγάλη οικονομική δύναμη (στα ενοποιημένα αποτελέσματα έτους 1999, τα ίδια κεφάλαια ανέρχονταν σε 149 δις δρχ. και τα καθαρά κέρδη προ φόρων σε 76,6 δις δρχ.), γ) είχε όλες τις ποικιλίες προϊόντων αναψυκτικών και συναφών προϊόντων, δ) είχε αναπτύξει εκτεταμένο σύστημα διανομής, μέσω του οποίου τα προϊόντα της διατίθενται σε μεγάλο αριθμό σημείων πώλησης, σε ολόκληρη την επικράτεια, ε) κατείχε μεγάλο μερίδιο πωλήσεων για άμεση κατανάλωση μέσω ψυγείων [...], έναντι των ανταγωνιστών της, στ) ήλεγχε τη συντριπτική πλειοψηφία των σημείων λιανικής πώλησης στην κρύα αγορά, μέσω της δωρεάν εγκατάστασης ψυγείων, με παράλληλη υποχρέωση αποκλειστικής προμήθειας των αναψυκτικών της (περίπου [...] σημεία επί συνόλου 130.000, εκ των οποίων [...] περίπτερα επί συνόλου 9.000) και ζ) η τιμή του αναψυκτικού COCA - COLA στη ζεστή αγορά, όπου υπάρχουν πολλοί ανταγωνιστές, ήταν συνήθως ακριβότερη των ανταγωνιστών της και ειδικότερα της PepsiCo ΕΛΛΑΣ, όπως επιβεβαιώθηκε και από την έρευνα της εταιρείας Nielsen.

Ενόψει των ανωτέρω η Επιτροπή αποφαίνεται ότι κατά το χρονικό διάστημα 1991 - 1999 η 3Ε είχε τη δυνατότητα να διαμορφώνει την επιχειρηματική της συμπεριφορά σχετικώς αυτόνομα, χωρίς να λαμβάνει ιδιαίτερα υπ' όψη της, τις θέσεις των ανταγωνιστών και των πελατών της και να επιβάλλει στους τελευταίους (κυρίως στους πρατηρι-

ούχους) όρους, που δεν αντιστοιχούν κατ' αρχήν σε αυτούς που θα επικρατούσαν στην αγορά σε συνθήκες πλήρους ανταγωνισμού. Οι περί του αντιθέτου ισχυρισμοί της καταγγελλόμενης δεν γίνονται δεκτοί πρώτον, διότι, όπως αποδείχθηκε, η PepsiCo ΕΛΛΑΣ, κατείχε σχετικά μικρό μερίδιο στις υπό κρίση αγορές, οι δε λοιποί ανταγωνιστές της δεν διέθεταν, στην πλειοψηφία τους, μεγάλη ποικιλία αναψυκτικών, δραστηριοποιούνταν συνήθως σε τοπικό επίπεδο και δεν είχαν μεγάλη οικονομική δύναμη, ούτε εκτεταμένο δίκτυο χονδρεμπόρων και το ίδιο ισχυρά σήματα. Δεύτερον, διότι η μεγάλη πλειοψηφία των χονδρεμπόρων, οι [...] επί συνόλου [..], διακινούσαν ποσότητα κάτω των 30.000 κιβωτίων ετησίως, ενώ μόνο ένας χονδρέμπορος διακινούσε ποσότητα άνω των 500.000 κιβωτίων και συνεπώς δεν ήταν σε θέση να ασκήσουν πιέσεις στην 3Ε. Αντίθετα, κυριαρχική ήταν η θέση της 3Ε έναντι των τελικών σημείων πώλησης, με βάση το ιδιαίτερα υψηλό μερίδιο που κατείχε και τα οποία ήλεγχε μέσω συμβάσεων χρησιδανείου των ψυγείων της με την υποχρέωση αποκλειστικής προμήθειας των προϊόντων της. Σχετικά με το δυνητικό ανταγωνισμό στις υπό κρίση σχετικές αγορές, διαπιστώθηκαν τα ακόλουθα: α) ο γεωγραφικός περιορισμός που προβλέπουν οι συμβάσεις της TCCC με τους κατά τόπους εμφιαλωτές δεν επιτρέπει τις ενεργητικές πωλήσεις ενός εμφιαλωτή ευρωπαϊκής χώρας σε άλλη χώρα, όπου υφίσταται σύμβαση με εγχώριο εμφιαλωτή για τα σήματα της εταιρείας, β) τα προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας (private label) τύπου cola, που εισάγουν ορισμένες αλυσίδες σούπερ μάρκετ έχουν περιορισμένη ζήτηση, γ) η κυριαρχία, που είναι πλέον δεδομένη σε παγκόσμιο επίπεδο των δύο εταιρειών, της TCCC και της PepsiCo, τα μεγάλα μερίδια αγοράς της 3Ε στην ελληνική αγορά, τα υφιστάμενα δίκτυα διανομής, η ισχυρή διαφημιστική παρουσία της, οι εν γένει αναπτυγμένες μέθοδοι προώθησης των πωλήσεών της (marketing), το ύψος της δαπάνης που θα απαιτούσε μια νέα επένδυση, αλλά και το εύρος των διατιθεμένων προϊόντων, σε συνδυασμό με τον κατά τα ανωτέρω έλεγχο της πλειοψηφίας των τελικών σημείων πώλησης, καθιστούν εξαιρετικά δύσκολη την είσοδο νέου ανταγωνιστή στις σχετικές αγορές.

IV. Επί των επιμέρους καταγγελιών η Επιτροπή αποφαίνεται τα ακόλουθα:

1. Σχετικά με την καταστρατήγηση της τιμής του αναψυκτικού COCA - COLA και των λοιπών αναψυκτικών, με στόχο το μεγαλύτερο δραχμικό κέρδος του τελικού σημείου πώλησης, σε βάρος των άλλων αναψυκτικών των υπολοίπων ανταγωνιστριών εταιρειών, ούτε οι καταγγέλοντες επικαλέσθηκαν οποιοδήποτε στοιχείο που να αποδεικνύει τον ισχυρισμό τους αυτό, ούτε κάτι τέτοιο προέκυψε από την έρευνα που διενήργησε η Γραμματεία και συνεπώς η υπό κρίση καταγγελία απορρίπτεται.

2. Σχετικά με το σύστημα εκπτωτικής πολιτικής που εφάρμοζε η 3Ε σε ορισμένους χονδρεμπόρους/πρατηριούχους, με κριτήριο την επίτευξη ορισμένου στόχου πωλήσεων (target rebates), η Επιτροπή αποφαίνεται τα εξής:

2.1. Σύμφωνα με την πάγια θέση της θεωρίας και της νομολογίας, τόσο σε εθνικό όσο και σε κοινοτικό επίπεδο, οι εκπτώσεις στόχων πωλήσεων που παρέχονται από επιχειρήσεις με δεσπόζουσα θέση και συνδέονται με την επίτευξη από τον μεταπωλητή ορισμένου στόχου πωλήσεων που καθορίζεται εξατομικευμένα για ορισμένη χρονική περίοδο και συνήθως προβλέπεται αυξημένος (ο στόχος) σε σχέση με προηγούμενη αντίστοιχη περίοδο αναφοράς, αποσκοπούν, αφενός, στη δημιουργία δεσμού εξάρτησης των πελατών από την εταιρεία με τη δεσπόζουσα θέση και αφετέρου, στην παρεμβολή εμποδίων στους ανταγωνιστές, πραγματικούς ή δυνητικούς. Ειδικότερα, γίνεται δεκτό ότι αναπόφευκτη συνέπεια της λειτουργίας ενός τέτοιου συστήματος είναι η αύξηση πίεσης στον αγοραστή, κατά το τέλος της περιόδου αναφοράς, για να πραγματοποιήσει τον αριθμό αγορών που είναι αναγκαίος, προκειμένου να λάβει το όφελος ή να μην υποστεί τη ζημία που προβλέπεται για το σύνολο της περιόδου. Παράλληλα, ο αγοραστής παρεμποδίζεται από το να μπορεί να επιλέγει τις πηγές εφοδιασμού του, δηλαδή να επιλέγει, ανά πάσα στιγμή και σε συνάρτηση με την κατάσταση της αγοράς, την ευνοϊκότερη μεταξύ των προσφορών που του κάνουν διάφοροι ανταγωνιστές και να αλλάζει προμηθευτή χωρίς αισθητές δυσμενείς οικονομικές συνέπειες. Ταυτόχρονα περιορίζεται η πρόσβαση νέων ανταγωνιστών στη βαθμίδα του προμηθευτή, αφού δυσχεραίνεται η συνεργασία τους με τους διανομείς των προϊόντων τους, δηλαδή δυσχεραίνεται η πρόσβασή τους στα δίκτυα διανομής. Τα αποτελέσματα της εν λόγω πρακτικής είναι εντονότερα όταν υφίσταται μεγάλη διαφορά μεταξύ του μεριδίου αγοράς που κατέχει η εταιρεία με τη δεσπόζουσα θέση και των μεριδίων των ανταγωνιστών της.

Ενόψει των ανωτέρω γίνεται γενικώς δεκτό ότι οι εκπτώσεις στόχου που καθορίζονται από προμηθεύτρια επιχείρηση με δεσπόζουσα θέση συνεπάγονται αφενός διακριτική μεταχείριση των αντισυμβαλλομένων αγοραστών και αφετέρου περιορισμό της παραγωγής και κατανάλωσης. Η έλλειψη διαφάνειας του συνόλου του συστήματος εκπτώσεων της δεσπόζουσας επιχείρησης, αν και δεν αποτελεί όρο για το χαρακτηρισμό της πρακτικής αυτής ως καταχρηστικής, εντούτοις συμβάλλει στη διακριτική μεταχείριση των αγοραστών και συνεπώς υπάρχει ένας επιπλέον λόγος για την απαγόρευσή της. Αντίθετα, οι εκπτώσεις ποσότητας ή κλίμακας, που ισχύουν αντικειμενικά και ενιαία για όλους τους πελάτες και στηρίζονται σε οικονομική παροχή (μείωση του κόστους με εξοικονόμηση πχ. εξόδων αποθήκευσης ή μεταφοράς) που δικαιολογεί τη χορήγησή τους, είναι κατ'αρχήν νόμιμες (Σουφλερός, Η εφαρμογή του άρθρου 2 του Ν. 703/1977 στην πρακτική της ΕΠΑ και της ΕΑ, στο συλλογικό έργο Η προστασία του ελεύθερου ανταγωνισμού, Ι. Σχινάς, 1992, σελ. 221 επ., Κουτσούκης, παρατηρήσεις στην ΕΑ 101/1990, Ε.Εμπ.Δ. 1991, σελ. 174 επ., γνωμοδότηση Λιακόπουλου της 27.4.1998, σελ. 9 επ, γνωμοδοτήσεις ΕΑ 101/1990 και 38/1986, ΔΕΚ απόφαση της 9.11.1983 στην υπόθεση C-322/81, Michelin κατά Επιτροπής, Συλλ. Νομ. 1983, σελ. 3461, ΠΕΚ απόφαση της 7.10.1999 στην υπόθεση Τ-228/97, Irish Sugar plc κατά Επιτροπής, απόφαση Επιτροπής 14.7.1999 στην υπόθεση Virgin/British Airways).

2.2. Εν προκειμένω απεδείχθησαν τα ακόλουθα: Όπως κατέθεσε ο μάρτυρας Ι. Μαρλαφέκας, κατά την περίοδο 1991-1991, οι επιθεωρητές της 3Ε, στο εργοστάσιο της Πάτρας, έθεταν στους χονδρεμπόρους/πρατηριούχους Δ. Κυριαζή, Π. Κυριαζή και Λ. Κυρούση στόχους πωλήσεων με προβλεπόμενη αύξηση [...] σε σχέση με τις πωλήσεις του

προηγούμενου έτους. Οι εν λόγω στόχοι, κατ' αρχήν, ήταν δίμηνοι ή τρίμηνοι και στη συνέχεια, εφ' όσον δεν καλύπτονταν, αναπροσαρμόζονταν σε εξαμηνιαίους και ετήσιους, υπό την έννοια ότι υπήρχε η δυνατότητα ανάκτησης της έκπτωσης ακόμη και όταν δεν είχε επιτευχθεί ο τριμηνιαίος στόχος, εφόσον καλυπτόταν ο εξαμηνιαίος ή ο ετήσιος. Η δε χορήγηση της έκπτωσης εξηρτάτο από την επίτευξη του τιθέμενου από την εταιρεία στόχου πωλήσεων και συνίστατο, βασικά, στην εκ μέρους της 3Ε παροχή δωρεάν κιβωτίων. Εάν ο πρατηριούχος δεν επιτύγχανε το στόχο, όφειλε να πάρει πρόσθετα κιβώτια. Περαιτέρω, ο ανωτέρω μάρτυρας, όπως επίσης και ο Ι. Τουρναβίτης, πρατηριούχος στην Καβάλα κατέθεσαν ότι ο πρατηριούχος δεν εξασφαλιζόταν για την ακριβή τήρηση της συμφωνίας, δεδομένου ότι η 3Ε κατείχε αποκλειστικά τα σχετικά έγγραφα, με βάση τα οποία προέκυπτε κάθε φορά η έκπτωση και τα οποία δεν έφεραν την υπογραφή του χονδρεμπόρου, ούτε παραδίδονταν σε αυτόν. Ο Ι. Τουρναβίτης κατέθεσε, επίσης, ότι το ποσοστό στοχοθέτησης κυμαινόταν μεταξύ [...]. Επιπλέον, ο Ν. Ραμπαούνης, Πρόεδρος της Ένωσης Διακινητών Οίνων-Ποτών Αθηνών, κατέθεσε ότι, κατά το έτος 1999, η 3Ε χορηγούσε στους πρατηριούχους της έκπτωση [...]δρχ ανά κιβώτιο, επιπλέον του συνήθους ποσοστού κέρδους, εφόσον οι πραγματοποιηθείσες πωλήσεις ανέρχονταν στα περυσινά επίπεδα, ενώ σε διαφορετική περίπτωση η έκπτωση ήταν μηδενική. Ο Γ. Μάντζαρης, εταίρος της εταιρείας Γ.Μάντζαρης και Σία Ο.Ε., χονδρέμπορος με έδρα το Σχηματάρι Βοιωτίας, κατέθεσε ότι η 3Ε έθετε σε αυτόν στόχους, οι οποίοι ήταν ανά προϊόν και συνολικά. Ως υποθετικό παράδειγμα ανέφερε ο μάρτυρας ότι εάν πέρυσι πώλησε [...] κιβώτια, εφέτος θα έπρεπε να πωλήσει [50% περισσότερα] κιβώτια και ως αντάλλαγμα θα εισέπραττε [...]δρχ ανά κιβώτιο, στο τέλος του χρόνου. Στο νερό ΑΥΡΑ η 3Ε του είχε ορίσει ειδικό στόχο τα [...] κιβώτια ετησίως, υποσχόμενη ότι, εφόσον επιτευχθεί ο στόχος αυτός, θα του έδινε για κάθε 10 κιβώτια 3 δωρεάν. Σε άλλες περιπτώσεις, αντί για δωρεάν κιβώτια, η 3Ε προσέφερε δραχμική έκπτωση ανά κιβώτιο με την έκδοση πιστωτικού σημειώματος. Επίσης, ο μάρτυς Ι. Αναστασόπουλος, τοπικός παραγωγός εμφιαλωμένου νερού στην περιοχή της Αχαΐας με το σήμα ΚΡΙΝΟΣ, κατέθεσε ότι αν ο χονδρέμπορος επιτύγχανε το στόχο, π.χ. 2000 κιβώτια το μήνα, η 3Ε του έδινε στα δέκα κιβώτια το ένα δωρεάν. Ο ίδιος μάρτυς κατέθεσε ότι η 3Ε πρότεινε στους πρατηριούχους της περιοχής του να αγοράσουν το νερό ΑΥΡΑ προκειμένου να καλύψουν τους στόχους. Επίσης, ο μάρτυς Ι. Αγγελόπουλος, χονδρέμπορος με έδρα στη Λυκόβρυση Αττικής, κατέθεσε ότι η στοχοθέτηση σχετιζόταν με τις πωλήσεις του προηγουμένου έτους, ότι η επίτευξη των στόχων συνεπαγόταν δραχμικό όφελος για τον πρατηριούχο και ότι εάν δεν επιτύγχανε το στόχο δεν θα έπαιρνε τίποτα. Συγκεκριμένα, ο μάρτυρας κατέθεσε ότι ο στόχος που του είχε θέσει η 3Ε, το 1998, ήταν [...] κιβώτια και η έκπτωση ανερχόταν σε [..] δρχ ανά κιβώτιο, ενώ, το 1999, ο στόχος ήταν [..] κιβώτια και η έκπτωση [..] δρχ. Την πολιτική της στοχοθέτησης επιβεβαίωσε και ο Ε Μήτσιος, πρατηριούχος με έδρα στα Μελίσσια Αττικής, ο οποίος κατέθεσε ότι οι στόχοι ήταν ετήσιοι, αλλά χωρίζονταν σε δίμηνα ή τετράμηνα, ήταν συνολικοί, ενίοτε όμως αφορούσαν επιμέρους προϊόν, συνήθως το νερό.

2.3. Με τον τρόπο που αποδείχθηκε ότι λειτουργούσαν οι εν λόγω εκπτώσεις, σε καμία περίπτωση δεν μπορούν να θεωρηθούν ποσοτικές εκπτώσεις «κλίμακας», όπως ισχυρίστηκε η 3Ε, δεδομένου ότι καθορίζονταν με βάση την υπέρβαση των πωλήσεων του αντίστοιχου χρονικού διαστήματος του περυσινού έτους, χωριστά για κάθε πρατηριούχο και συνδέονταν με την υλοποίηση αυτών των ατομικών στόχων, οι οποίοι ετίθεντο στην αρχή κάθε έτους, ανά δίμηνο, τρίμηνο ή τετράμηνο, αναπροσαρμοζόμενοι, εφόσον δεν καλύπτονταν, σε εξάμηνους ή ετήσιους. Την πολιτική αυτή επιβεβαίωσαν εξάλλου και οι μάρτυρες της 3Ε, Θ. Μπέγκας και Δ. Μανδρέκας, οι οποίοι κατέθεσαν ότι κατά την επίδικη περίοδο υπήρχε στοχοθέτηση, αρχικώς δίμηνη και τρίμηνη, η οποία αναπροσαρμοζόταν σε εξάμηνη ή ετήσια. Η στοχοθέτηση αυτή δεν συμφωνείτο εγγράφως, αλλά η υπόσχεση δινόταν προφορικά και ήταν εξατομικευμένη, παρείχετο δε από την 3Ε μονομερώς. Μάλιστα, ο Δ. Μανδρέκας, το 1998, είχε καταθέσει ενόρκως ότι, συνήθως, οι στόχοι πωλήσεων που έθετε η 3Ε αφορούσαν αύξηση ποσοστού πωλήσεων [..] για κάθε χρονική στιγμή στην οποία αναφέρονταν και πάντα σε συσχετισμό με τον προηγούμενο χρόνο. Πρόσθεσε δε ότι για κάθε καινούριο χρόνο συνεργασίας η βάση ήταν μηδενική, δηλαδή οι χονδρέμποροι άρχιζαν από το μηδέν, χωρίς να λαμβάνονται υπόψη οι στόχοι της προηγούμενης χρονιάς. Τα περιστατικά αυτά είχε καταθέσει εξάλλου και τα έτη 1994 και 1999, περιγράφοντας τον τρόπο λειτουργίας των εν λόγω εκπτώσεων ως εξής: εάν ένα πρατήριο είχε πωλήσει [...] κιβώτια τον ένα χρόνο, τον επόμενο η 3Ε του έθετε στόχο [..] κιβώτια και ο πρατηριούχος όφειλε να επιτύχει το στόχο αυτό, διαφορετικά δεν εισέπραττε τίποτα. Ως προς τα ποσά που χορηγούσε η 3Ε βάσει του καταγγελθέντος συστήματος εκπτώσεων, οι μάρτυρές της κατέθεσαν αντικρουόμενα στοιχεία. Συγκεκριμένα, ο Θ.Μπέγκας ανέφερε επί λέξει ότι: «τα χρήματα που δίνονταν ως στόχος είναι και τώρα και παλαιότερα λίγα. Δεν είναι τα νούμερα τέτοια που να αξίζει τον κόπο», ενώ σε άλλο σημείο της κατάθεσής του ανέφερε ότι «είναι οικονομική ενίσχυση που την παίρνουν όλοι». Αντίθετα, ο Θ.Κωνσταντόπουλος κατέθεσε ότι «δεν έπαιρναν ποτέ τίποτα πριν από δύο χρόνια».

Απορριπτέος κρίνεται ο ισχυρισμός της καταγγελλόμενης ότι τα ανωτέρω γεγονότα συνιστούσαν μεμονωμένες περιπτώσεις και δεν αποτελούσαν μία γενικώς εφαρμοσθείσα πολιτική εκ μέρους της, διότι αφενός αποδείχθηκε ότι αφορούσαν πλήθος περιπτώσεων σε ολόκληρη την Ελλάδα και ιδίως σε περιοχές στις οποίες δραστηριοποιούνταν ανταγωνιστές-παραγωγοί τοπικών αναψυκτικών, αφετέρου διότι η διάρκειά της ήταν χρονικά εκτεταμένη. Προς επίρρωση των ανωτέρω, από την έρευνα της Γραμματείας προέκυψε ότι η ελληνική εταιρεία COCA - COLA HELLAS AE., θυγατρική της TCCC και δικαιούχος του σήματος COCA - COLA στην Ελλάδα, στο επιχειρηματικό της πλάνο για τα έτη 2000-2002, αναφέρεται σε συγκεκριμένους στόχους αύξησης του μεριδίου της στην Ελλάδα, με ιδιαίτερη μνεία σε αγορές που υπάρχουν τοπικοί παραγωγοί και ότι αντίστοιχα η 3Ε, στα δικά της επιχειρηματικά πλάνα, προσδιορίζει συγκεκριμένα ποσοστά αύξησης του συνολικού μεριδίου της στην ελληνική αγορά. Τέλος, απορριπτέος κρίνεται, ο ισχυρισμός της 3Ε ότι η έκπτωση στόχου συνιστούσε ποσοστό που, κατά μέσο όρο, κυμαινόταν από 1% έως 2% επί των πραγματοποιού-

μενων πωλήσεων (τζίρου) των χονδρεμπόρων, διότι, από αντιπαραβολή των ποσών που η 3Ε κατέβαλε σε χονδρεμπόρους, λόγω της έκπτωσης στόχου και των πιστωτικών σημειωμάτων που η ίδια η καταγγελλόμενη προσκόμισε στη Γραμματεία, προκύπτουν διαφορές που δεν δικαιολογούνται και οι οποίες θέτουν υπό σοβαρή αμφισβήτηση τα προσαχθέντα στοιχεία και καθιστούν αβάσιμο το εν λόγω επιχείρημα.

2.4. Ενόψει των ανωτέρω, και με βάση τις καταθέσεις των χονδρεμπόρων που αναφέρουν ότι οι στόχοι πωλήσεων που έθετε η 3Ε την περίοδο 1991-1999 κυμαίνονταν από [...] % έως [..] % σε σχέση με τις πωλήσεις του προηγουμένου έτους και με δεδομένο ότι η αύξηση της αγοράς, λόγω φυσιολογικής μεγέθυνσης της κατανάλωσης αναψυκτικών, δεν υπερέβαινε το 2,5% ετησίως, η Επιτροπή εκτιμά ότι η εφαρμογή του συγκεκριμένου συστήματος εκπτώσεων είχε ως αναπόφευκτη συνέπεια την άσκηση πίεσης προς τους πρατηριούχους να διακινούν τα προϊόντα της 3Ε, αποκλείοντας, κατ' αυτόν τον τρόπο, ανταγωνιστικά προϊόντα. Η πολιτική αυτή αποτελούσε ισχυρό κίνητρο για τον πρατηριούχο να επιτύχει το στόχο του, προκειμένου να αυξήσει το συνολικό του κέρδος. Η μη επίτευξη του στόχου είχε ως αποτέλεσμα την απώλεια εκπτώσεων επί όλων των πωλήσεων του, στοιχείο το οποίο συνδέεται με το γεγονός ότι, κατά κανόνα, οι χονδρέμποροι αποτελούν οικονομικά ισχνές επιχειρήσεις και δεν είναι σε θέση, εκ των πραγμάτων, να διαπραγματευθούν με την εταιρεία, με συνέπεια να καθίστανται ευάλωτοι στην πίεση του συστήματος αυτού. Μέσω της εφαρμογής από την καταγγελλόμενη εταιρεία του συστήματος εκπτώσεων στόχου πωλήσεων, το οποίο επιπλέον χαρακτήριζε η έλλειψη διαφάνειας, επιτυγχανόταν η εξάρτηση των χονδρεμπόρων από την 3Ε, παρεμποδίζονταν αυτοί από το να μπορούν να επιλέγουν, ανά πάσα στιγμή και με κριτήριο την κατάσταση της αγοράς, την ευνοϊκότερη μεταξύ των προσφορών που τους έκαναν οι ανταγωνιστές, περιοριζόταν η δυνατότητα επιλογής των πηγών εφοδιασμού τους και καθίστατο δυσχερής για τους ανταγωνιστές η είσοδός τους στην αγορά, με συνέπεια τον περιορισμό του ανταγωνισμού. Τέλος, το ίδιο το σύστημα των εκπτώσεων στόχου είχε ως συνέπεια τη διακριτική μεταχείριση των χονδρεμπόρων, διότι οι στόχοι συνδέονταν με τις πωλήσεις του καθενός το προηγούμενο έτος, οπότε η οικονομική ωφέλεια για τον καθέναν από αυτούς ήταν τελικά διαφορετική. Με βάση όλες τις προαναφερθείσες σκέψεις η Επιτροπή αποφαίνεται ότι οι εκπτώσεις στόχου πωλήσεων που εφάρμοζε η εταιρεία 3Ε κατά τη χρονική περίοδο 1991-1999 συνιστούν καταχρηστική εκμετάλλευση της δεσπόζουσας θέσης της.

3. Αναφορικά με την καταγγελία για εκπτώσεις υπό τη μορφή παροχών για προβολές και προωθητικές ενέργειες.

3.1. Όπως γίνεται γενικά δεκτό, οι εκπτώσεις πίστεως ή εκπτώσεις τακτικού πελάτη (fidelity rebates), όταν παρέχονται για μεγάλο χρονικό διάστημα από επιχείρηση με δεσπόζουσα θέση στους πελάτες της, εφόσον αυτοί καλύπτουν το σύνολο ή ένα σημαντικό μέρος των αναγκών τους σε ορισμένα προϊόντα με αγορές από την επιχείρηση αυτή, αφενός παρεμποδίζουν τον εφοδιασμό των πελατών από ανταγωνιστές προμηθευτές και έχουν ως συνέπεια τον περιορισμό της διάθεσης των προϊόντων των τελευταίων, αφετέρου μπορεί να συνιστούν μορφή διακριτικής μεταχείρισης και συνεπώς απαγορεύονται, σύμφωνα με το άρθρο 2 του Ν. 703/1977, όπως ισχύει (ΕΑ 18/1984, 22/1984, 38/1986, Σουφλερός, σε συλλ. έργο υπό την επιμέλεια Σχινά, Προστασία του ελεύθερου ανταγωνισμού, 1992, σελ. 220,228). Με εκπτώσεις πίστης εξομοιώνονται ουσιαστικά οι παροχές εκείνες που δεν βρίσκονται σε αναλογία προς τις πωλούμενες προς συγκεκριμένο πελάτη ποσότητες, αλλ' εξαρτώνται από τη δέσμευση του τελευταίου να προμηθεύεται το σύνολο των αναγκών του σε ορισμένα προϊόντα από τον συγκεκριμένο προμηθευτή. Μάλιστα η Επιτροπή έχει κρίνει ότι οι εκπτώσεις προβολών συνιστούν μορφή καταχρηστικής εκμετάλλευσης δεσπόζουσας θέσης, όταν συνεπάγονται δυσμενή διάκριση, ενώ συγχρόνως αποκλείουν την πρόσβαση των ανταγωνιστών στην αγορά (ΕΑ 28/1985). Ανάλογα γίνονται δεκτά και από το ΔΕΚ σε κοινοτικό επίπεδο (απόφαση της 13.2.1979, υπόθεση C-85/76 Hoffmann-LaRoche κατά Επιτροπής, Συλλ.Νομ. 1979, σελ. 219) και από το ΠΕΚ στην υπόθεση Τ-228/1997 (Irish Sugar κατά Επιτροπής, οπ.ανωτ.).

3.2. Από τα στοιχεία του φακέλου απεδείχθη ότι, κατά κανόνα, οι παροχές για προβολές είναι αποτέλεσμα συμφωνιών που συνάπτουν οι εταιρείες παραγωγής αναψυκτικών με τους πελάτες τους, κυρίως σούπερ-μάρκετ και παντοπωλεία, δηλαδή αφορούν, προεχόντως, τη ζεστή αγορά και κύριο σκοπό έχουν, κατ'αρχήν, την αύξηση της κατανάλωσης των προϊόντων τους. Ως αντάλλαγμα για την παροχή αυτή οι ως άνω επιχειρήσεις αναλαμβάνουν να τοποθετούν τα προϊόντα των εταιρειών παραγωγής αναψυκτικών σε εμφανή σημεία κινήσεως των καταναλωτών, για συγκεκριμένα χρονικά διαστήματα που συμφωνούνται ειδικά. Συγκεκριμένα, για την 3Ε, η επιλογή του τελικού σημείου, στο οποίο θα πραγματοποιηθεί η προβολή, γίνεται από τους επιθεωρητές της, τους αποκαλούμενους «merchandisers». Συνήθως η εν λόγω παροχή δίνεται με τη μορφή δωρεάν προϊόντων, τα οποία λαμβάνουν οι λιανοπωλητές στα τελικά σημεία από τους χονδρέμπορους που τους προμηθεύουν. Έτσι, οι χονδρέμποροι απλώς μεσολαβούν μεταξύ της 3Ε και των τελικών σημείων πώλησης, στο μέτρο που αυτοί χορηγούν τα δωρεάν προϊόντα στα τελικά σημεία, χωρίς να έχουν οι ίδιοι άμεσο όφελος, αλλά έμμεσο, μέσω της αύξησης των διακινουμένων προϊόντων. Γενικά, οι παροχές λόγω προβολών εκτιμάται ότι είναι δικαιολογημένες στο βαθμό που καλύπτουν μια εύλογη οικονομική αντιπαροχή για το μίσθωμα του χώρου που χρησιμοποιείται ή για την παροχή υπηρεσίας merchandiser.

3.3. Οι παροχές για προωθητικές ενέργειες απευθύνονται, κυρίως, μέσω των χονδρεμπόρων ή των σούπερμάρκετ, απ'ευθείας στον τελικό καταναλωτή, υπό τη μορφή δωρεάν προϊόντος (π.χ. στα 6 κιβώτια το ένα 1 δωρεάν, ή στα 24 τα 2 δωρεάν), η δε συχνότητα που χορηγούνται για κάθε τύπο και συσκευασία προϊόντος, ανέρχεται σε 10 περίπου φορές το χρόνο, εναλλασσόμενης της συσκευασίας κάθε τύπου. Στόχος των προωθητικών ενεργειών είναι, γενικά, η προώθηση νέων προϊόντων ή παλαιών, τα οποία παρουσιάζουν κάμψη στη ζήτηση τους. Οι παροχές αυτές, έχοντας ως τελικό αποδέκτη τον καταναλωτή, αποτελούν στην ουσία μια μορφή έκπτωσης επί της τιμής του τελικού προϊόντος, είναι επ΄ ωφελεία

του, και ενισχύουν, κατ' αρχήν, τον ανταγωνισμό στις σχετικές αγορές. Η παροχή αυτή θα μπορούσε να λάβει, όμως, καταχρηστική μορφή όταν χορηγείται από εταιρεία με δεσπόζουσα θέση στις σχετικές αγορές, εφ' όσον έχει ως αποτέλεσμα τη διαμόρφωση, για σημαντικό χρονικό διάστημα, τελικών τιμών πώλησης κάτω του κόστους και ειδικότερα κάτω του μέσου μεταβλητού κόστους, με στόχο την εξόντωση των ανταγωνιστών στις σχετικές αγορές (Κοτσίρης, οπ.ανωτ. παρ. 613Επ). Είναι, όμως, προφανές, ότι ο επιμερισμός του κόστους μιας δωρεάν μονάδας προϊόντος στην τιμή των υπολοίπων που χρεώνονται (1στα 5 ή 2 στα 22), με δεδομένα τα ποσοστά καθαρού και μικτού κέρδους της 3Ε, δεν μπορεί να συντελέσει στη διαμόρφωση τελικών τιμών κάτω του μέσου μεταβλητού κόστους.

3.4. Επίσης, δεν αποδείχθηκε ότι οι εκπτώσεις για προβολές και προωθητικές ενέργειες που η 3Ε χορηγούσε κατά την περίοδο 1991-1999 αποτελούσαν συγκαλυμμένη μορφή εκπτώσεων πίστεως, κατά παράβαση του άρθρου 2 Ν. 703/1977. Συγκεκριμένα, για την περίπτωση του χονδρεμπόρου Βάσσιου και της εταιρείας ΖΑΧΑΡΗΣ Α.Ε. δεν αποδείχθηκε ότι οι παροχές προβολών και προωθητικών ενεργειών εδόθησαν με σκοπό να διακοπεί η συνεργασία τους με την ανταγωνίστρια εταιρεία PEPSICO και να εξασφαλισθεί η αποκλειστικότητα στη συνεργασία με την 3Ε, δεδομένου ότι αφενός, υπήρχαν διενέξεις μεταξύ των χονδρεμπόρων αυτών και της PEPSICO κατά το χρόνο διακοπής της συνεργασίας τους και αφετέρου, μετά τη συνεργασία τους με την 3Ε συνέχισαν να διακινούν προϊόντα ανταγωνιστικά με εκείνα της 3Ε, έστω και σε περιορισμένη βάση.

3.5. Ως προς το σκέλος της καταγγελίας που αναφέρεται στις παροχές εκ μέρους της 3Ε προς τις αλυσίδες σούπερ-μάρκετ, η καταγγελλόμενη υποστήριξε ότι αυτές χορηγούνταν βάσει κύκλου εργασιών. από την έρευνα των στοιχείων που η 3Ε προσκόμισε για πέντε μεγάλες αλυσίδες (ΜΑΡΙΝΟΠΟΥΛΟΣ, ΣΚΛΑΒΕΝΙΤΗΣ, Α/Β ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ, ΤΡΟΦΟ, ΜΕΤΡΟ), τα έτη 1997-1999, προέκυψε ότι οι εκπτώσεις που χορηγούνταν με βάση τον κύκλο εργασιών των αλυσίδων κυμαίνονταν από [...]% έως [..] %, για προβολές προϊόντων από [..] % έως [..] %, για τοποθέτηση στα ράφια από [..] % έως [..] %, για ειδικές ενέργειες προώθησης πωλήσεων (marketing) από [..]% έως [..] %, διαμορφώνοντας έτσι συνολικές παροχές προς τα σούπερ-μάρκετ από [..]% έως [..] % επί του συνολικού κύκλου εργασιών που πραγματοποιούσε κάθε αλυσίδα με τα προϊόντα της 3Ε. από την έρευνα της Γραμματείας της Επιτροπής Ανταγωνισμού προέκυψε ότι το εύρος της διακύμανσης των προηγούμενων παροχών (εκτός των παροχών για τοποθέτηση στα ράφια), δεν βρισκόταν σε αντιστοιχία με τη διακύμανση του κύκλου εργασιών που πραγματοποιούσαν οι αλυσίδες με τα προϊόντα της 3Ε, γεγονός από το οποίο συνάγεται ότι οι συνολικές παροχές προς τα σούπερ-μάρκετ διαμορφώνονταν, κατ' αρχήν, βάσει ειδικών συμφωνιών με αυτά. Η κλίμακα που ισχυρίζεται η καταγγελλόμενη εταιρεία ότι εφάρμοζε, εκτιμάται ότι ίσχυε μόνο για τις εκπτώσεις βάσει κύκλου εργασιών, ενώ, αντίθετα, για τις λοιπές παροχές, για τις οποίες ουσιαστικά ενδιαφέρονται τα σούπερ-μάρκετ, εφαρμόζονταν ειδικές συμφωνίες μεταξύ των μερών. Σχετικά με το κατά πόσο οι συμφωνίες έχουν ως αντικείμενο ή αποτέλεσμα τον περιορισμό του ανταγωνισμού στη σχετική αγορά, έτσι ώστε να εμπίπτουν στο άρθρο 1 του Ν. 703/77, όπως ισχύει, πρέπει να ληφθούν υπ' όψη τα εξής δεδομένα: α) ο βασικός ανταγωνιστής της 3 Ε, η PepsiCo, αλλά και μικρότεροι παραγωγοί διακινούν, επίσης, τα προϊόντα τους μέσω των ανωτέρω αλυσίδων, β) η ευχέρεια επιλογής προϊόντος ανήκει, κυρίως, στον καταναλωτή, επηρεαζόμενη μερικώς από τις προβολές των εταιρειών, γ) η οικονομική ισχύς των αλυσίδων σούπερμάρκετ, το ιδιαίτερα εκτεταμένο δίκτυο σημείων πώλησης που έχει δημιουργηθεί μέσω των συγκεντρώσεων, καθώς και η δημιουργία των κοινών επιχειρήσεων προμηθειών που έχουν συστήσει ορισμένες αλυσίδες (ΚΕΑΠ, ΕΛΟΜΑΣ, ΑΣΤΕΡΑΣ) έχει δώσει μεγάλη διαπραγματευτική δύναμη σε αυτές, δ) οι μεγάλες αλυσίδες σούπερ-μάρκετ αντιπροσωπεύουν, κατ' εκτίμηση, η κάθε μία, το [..]% - [..] % του συνολικού τζίρου της 3Ε, ε) οι μεγάλες αλυσίδες σούπερ-μάρκετ, παράλληλα με τα επώνυμα αναψυκτικά, προωθούν προϊόντα με δικά τους σήματα, τα οποία ως επί το πλείστον εισάγουν, στ) οι χονδρέμποροι διακινούν το [...] % -[..] % των συνολικών πωλήσεων της 3Ε.

Ενόψει των ανωτέρω και επειδή τα μέχρι στιγμής στοιχεία δεν είναι επαρκή, η Επιτροπή αναβάλει προς το παρόν την έκδοση απόφασης ως προς το συγκεκριμένο σκέλος της υπό κρίση καταγγελίας, αναμένοντας τα αποτελέσματα έρευνας που θα διενεργηθεί αυτεπάγγελτα από τη Γραμματεία, για τη διαπίστωση τυχόν ύπαρξης σύμπραξης ή κατάχρησης συλλογικής δεσπόζουσας θέσης των αλυσίδων σούπερ-μάρκετ. Κατά τα λοιπά η Επιτροπή απορρίπτει ο,τι κρίθηκε απορριπτέο.

4. Σχετικά με την καταγγελία για διακριτική μεταχείριση από την 3Ε των αποκλειστικών πρατηριούχων της και τελικών σημείων πώλησης σε βάρος των μη αποκλειστικών και της εξάρτησης παροχής δωρεάν ψυγείου από τον αποκλεισμό ανταγωνιστικών προϊόντων.

4.1. Όπως γίνεται δεκτό, η διακριτική μεταχείριση, εκτός από τη μορφή της άρνησης πωλήσεων, αγορών ή άλλων συναλλαγών, που αναφέρεται ενδεικτικά στο άρθρο 2, εδ.2, περ. γ του Ν. 703/1977, όπως ισχύει, μπορεί να αφορά τις τιμές, τις παραδιδόμενες ποσότητες των προϊόντων, τις εκπτώσεις επί των τιμών και γενικά τις υπόλοιπες συνθήκες συναλλαγών, οι οποίες επηρεάζουν την ανταγωνιστική ικανότητα των επιχειρήσεων (ΕΑ 28/1985, επικυρωθείσα με την υπ'αριθμ. 5629/1986 απόφαση του ΔιοικΠρΑθ).

Επίσης, σύμφωνα με το άρθρο 2 εδ.2 περ. δ του Ν. 703/1977, όπως ισχύει, η εξάρτηση από επιχείρηση με δεσπόζουσα θέση σύναψης σύμβασης από την αποδοχή εκ μέρους του αντισυμβαλλομένου πρόσθετων παροχών ή από τη σύναψη πρόσθετων συμβάσεων, οι οποίες κατά τη φύση τους ή σύμφωνα προς τις εμπορικές συνήθειες δεν συνδέονται με το αντικείμενο των συμβάσεων αυτών συνιστά καταχρηστική εκμετάλλευση της δεσπόζουσας θέσης. Πρόκειται για τις αποκαλούμενες συζευγμένες ή αλυσιδωτές συμβάσεις (tying agreements), τις οποίες απαγορεύει τόσο ο έλληνας όσο και ο κοινοτικός νομοθέτης διότι συνιστούν αυθαίρετη παρέμβαση στην ελευθερία λήψης αποφάσεων του αντισυμβαλλομένου και αποβλέπουν στη νόθευση του ανταγωνισμού στις αγορές των πρόσθετων προϊόντων, μέσω της δημιουργίας τεχνητά προνομιακής θέσης που επιτρέπει την πρόσβαση της επι-

χείρησης που κατέχει δεσπόζουσα θέση ως προς ένα προϊόν στην αγορά και άλλων προϊόντων (Bellamy & Child, οπ.ανωτ. παρ. 9-111 και σχετική απόφαση ΠΕΚ επί της υποθέσεως Τ-030/89 Hilti κατά Επιτροπής, 1991).

4.2. Αναφορικά με την καταγγελία για διακριτική μεταχείριση από την 3Ε των αποκλειστικών πρατηριούχων σε βάρος των μη αποκλειστικών, από την έρευνα της Γραμματείας δεν αποδείχθηκε η ύπαρξη γραπτών αποκλειστικών συμφωνιών μεταξύ των χονδρεμπόρων και της 3Ε, που να περιλαμβάνουν ρήτρες αποκλειστικότητας, χρονικής διάρκειας, γεωγραφικών ορίων, κυρώσεις σε περίπτωση παράβασης της αποκλειστικότητας, καθορισμού τιμών κ.α. Κατά την ακροαματική διαδικασία οι εκπρόσωποι της 3Ε κατέθεσαν ότι η εκ μέρους της καταγγελλόμενης επιλογή των χονδρεμπόρων βασίζεται σε τέσσερα κριτήρια: α) στους χώρους που διαθέτουν, β) την οικονομική τους θέση, γ) το πελατολόγιο τους και δ) το δίκτυο διανομής τους. Σύμφωνα, όμως, με στοιχεία της Ένωσης Διακινητών Οίνων Ποτών Αθηνών, επί συνόλου 2.500, περίπου, πρατηριούχων πανελλαδικά, ποσοστό [...]% συνεργάζονται αποκλειστικά με την 3Ε. Εξάλλου ούτε η ίδια η καταγγελλόμενη αρνήθηκε την ύπαρξη περιπτώσεων αποκλειστικής συνεργασίας, τις οποίες, όμως, απέδωσε στη λειτουργία της αγοράς και όχι στην ύπαρξη συμφωνιών. Από τις καταθέσεις των μαρτύρων απεδείχθησαν τα ακόλουθα: Ο μάρτυς Α. Δημητρόπουλος, χονδρέμπορος και τοπικός εμφιαλωτής αναψυκτικών με το διακριτικό τίτλο «ΧΑΜΠΕ ΗΛΕΙΑΣ», στη Βάρδα Ηλείας, κατέθεσε ότι το 1993 η 3Ε, στην περιοχή της Αχαΐας, διαχώριζε τους πρατηριούχους σε αποκλειστικούς και μη, με αποτέλεσμα να αρνείται ουσιαστικά τον εφοδιασμό του με προϊόντα της, με τη μέθοδο των συνεχών αναβολών και αδικαιολογήτων καθυστερήσεων στη φόρτωση των φορτηγών του. Επίσης, η καταγγελλόμενη καθυστερούσε τον εφοδιασμό των λιανοπωλητών Τσερτσέλη στην Αμαλιάδα, Βάσσου στην Κυλήνη, Σπαλιάρα στην Αχαγιά, και Στραβοδήμου στο Αγρίνιο, διότι παράλληλα διακινούσαν ανταγωνιστικά προϊόντα τοπικών παραγωγών-πρατηριούχων. Επιπλέον, η 3Ε ηρνείτο να πωλήσει προϊόντα της στον πρατηριούχο Αγριόγιαννο, στο Άστρο Κυνουρίας. Ο μάρτυρας Ι. Μαρλαφέκας κατέθεσε ότι, κατά την επίδικη περίοδο, η 3Ε, μέσω του εργοστασίου της Πάτρας, προμήθευε με σημαντική καθυστέρηση τη Ζ. Μπαρμπάτση στο Αγρίνιο και τον Π. Ραμαντάνη, στην Πάτρα, εξαιτίας του ότι, παράλληλα με τα δικά τους προϊόντα, διακινούσαν αναψυκτικά τοπικών παραγωγών. Ειδικά για την περίπτωση του Ι. Ραμαντάνη, ο οποίος με την από 25.6.1991 ένορκη κατάθεσή του ενώπιον της συμβ/φου Πατρών Α. Δημητρίου, έχει επιβεβαιώσει την ως άνω κατάθεση του Ι.Μαρλαφέκα, η Επιτροπή κρίνει ότι είναι αμφισβητήσιμη, δεδομένου ότι τα πρόσωπα που φέρονται να άσκησαν πιέσεις για λογαριασμό της 3Ε αρνούνται το συμβάν με τις υπ'αριθμ. 31.819 και 31.820/9.6.2001 ένορκες βεβαιώσεις τους ενώπιον της συμβ/φου Πατρών Α.Σακελλάρη, κυρίως όμως διότι ο Ι. Μαρλαφέκας δεν προσκόμισε κανένα στοιχείο που να αποδεικνύει ότι ο Ι.Ραμαντάνης διακινούσε αναψυκτικά ΛΟΥΞ τη κρίσιμη χρονική περίοδο. Επίσης, ο μάρτυρας Κ. Αναστασόπουλος κατέθεσε ότι οι επιθεωρητές της 3Ε καθοδηγούν τους περιπτερούχους να προμηθεύονται από αποκλειστικούς χονδρεμπόρους της εταιρείας, ενώ, το 1991, το εργοστάσιο της 3Ε στην Πάτρα τον εφοδίαζε καθυστερημένα, επειδή εμπορευόταν ανταγωνιστικά προϊόντα. Ο δε μάρτυρας Θ. Κωνσταντόπουλος, που κατέθεσε για λογαριασμό της 3Ε, υπό την ιδιότητα του πρατηριούχου στην Πάτρα, μολονότι δήλωσε ότι στην Πάτρα δεν υπάρχει κανείς πρατηριούχος που να συνεργάζεται αποκλειστικά με την 3Ε, ο ίδιος ομολόγησε σε άλλο σημείο της κατάθεσής του, χωρίς να δώσει πειστική εξήγηση, ότι εμπορεύεται αποκλειστικά προϊόντα της 3Ε, ενώ δεν πωλεί τα τοπικά αναψυκτικά ΛΟΥΞ, παρόλο που, όπως ο ίδιος κατέθεσε, το μερίδιο αγοράς της ΛΟΥΞ είναι πολύ υψηλό και υπάρχει μεγάλη ζήτηση των προϊόντων της από τους καταναλωτές. Επίσης, ο μάρτυρας Δ. Μανδρέκας, κατέθεσε ότι, ενώ οι μικρής εμβέλειας χονδρέμποροι συνήθως προτιμούν έναν προμηθευτή, οι μεγαλύτεροι προμηθεύονται όλα τα προϊόντα, ασχέτως παραγωγού, ανάλογα με τη ζήτηση που υπάρχει στην περιοχή τους, με βάση τις προτιμήσεις των καταναλωτών. Από τις καταθέσεις των μαρτύρων και τα λοιπά έγγραφα του φακέλου αποδείχθηκε ότι, κατά την περίοδο 1991-1999, η εταιρεία 3Ε ενέτεινε την πολιτική της διακριτικής μεταχείρισης, κυρίως στις περιοχές που δραστηριοποιούνταν τοπικοί παραγωγοί ανταγωνιστικών αναψυκτικών, όπως συνέβαινε στους Νομούς Αχαΐας και Βοιωτίας. Ο Δ. Κρεμμύδας, οδηγός στην εταιρεία ΑΓΝΗ κατά το κρίσιμο χρονικό διάστημα 1991-1999, με την υπ'αριθμ. 1391/22.10.1997 ένορκη βεβαίωσή του ενώπιον του συμβ/φου Ορχομενού Α. Σόλια, κατέθεσε ότι η 3Ε, μέσω των επιθεωρητών της, εξανάγκαζε τα τελικά σημεία πώλησης να μην προμηθεύονται από τον Ν.Οικονόμου, αλλά από άλλους πρατηριούχους, κυρίως από την εταιρεία «Κοντογιάννης - Καρανάσος Ο.Ε.». Αυτό συνέβη στις περιπτώσεις της Λ.Ψαρουδάκη, στην Τιθορέα, του Τριανταφύλλου στην Αγία Μαρίνα, του Σουβαλιώτη στην Αγία Παρασκευή, του Κ.Λούκα στη Μαλεσίνα Λοκρίδος, των Μάμαλη και Κατσαγάνη στον Θεολόγο. Ο ίδιος στην ανωτέρω ένορκη βεβαίωσή του περιγράφει αναλυτικά τη διαδικασία, με την οποία η 3Ε χρησιμοποιώντας ως δέλεαρ για τους λιανοπωλητές τις εκπτώσεις και προσφορές τους κατευθύνει προς χονδρεμπόρους (πρατηριούχους) που τηρούν τον όρο της αποκλειστικής συνεργασίας μαζί με της. Τα ίδια κατέθεσαν και οι μάρτυρες Δ. Μπάλιος και Β. Κλιούμης με τις υπ'αριθμ. 1392 και 1386/22 και 21.10.1997 ένορκες βεβαιώσεις τους ενώπιον του συμβ/φου Ορχομενού Α. Σόλια. Ο μάρτυς Γ. Μάντζαρης κατέθεσε ότι οι πιέσεις προς τους λιανοπωλητές για εκτέλεση της παραγγελίας τους από συγκεκριμένο χονδρέμπορο συνίστανται σε πιέσεις, μεταξύ άλλων, μη παροχής προβολών, προωθητικών ενεργειών κλπ., λόγος για τον οποίο ο ίδιος έχει χάσει πολλούς πελάτες.

Ενόψει των ανωτέρω αποδείχθηκε ότι η 3Ε, κατά την περίοδο 1991-1999, εφάρμοζε μεθόδους διακριτικής μεταχείρισης προς όφελος των πρατηριούχων που συνεργάζονταν αποκλειστικά με αυτήν, σε βάρος όσων εμπορεύονταν μαζί με τα δικά της και ανταγωνιστικά προϊόντα. Η διακριτική μεταχείριση εφαρμοζόταν, κυρίως, μέσω σκόπιμων καθυστερήσεων στην εκτέλεση των παραγγελιών των μη αποκλειστικών χονδρεμπόρων, είτε, με την άσκηση πίεσης σε τελικά σημεία πώλησης, με στόχο να προμηθεύονται τα αναψυκτικά της από αποκλειστικούς χονδρεμπόρους, διακόπτοντας τη συνεργασία τους με μη αποκλειστικούς.

4.3. Ως προς τη διακριτική μεταχείριση των λιανοπωλη-

τών και την εξάρτηση παροχής δωρεάν ψυγείων από τον αποκλεισμό ανταγωνιστικών προϊόντων απεδείχθησαν τα ακόλουθα: Ο μάρτυρας Ν. Τσαούτος, διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας εμφιαλώσεως «ΝΕΑ ΨΥΓΕΙΑ ΑΓΡΙΑΣ ΑΕ» με το διακριτικό τίτλο ΕΨΑ, κατέθεσε ότι στην περιοχή του νομού Μαγνησίας οι πρατηριούχοι της 3Ε απειλούσαν τους καταστηματάρχες ότι εάν τοποθετούσαν στο ψυγείο της 3Ε αναψυκτικά ΕΨΑ θα τους αφαιρούσαν το ψυγείο. Περαιτέρω, ο μάρτυρας Κ. Αναστασόπουλος κατέθεσε ενώπιον της Επιτροπής ότι στην περιοχή του Αιγίου του Νομού Αχαΐας επιθεωρητές της 3Ε, από το τοπικό εργοστάσιο, κατηύθυναν τους ιδιοκτήτες περιπτέρων να αγοράζουν από αποκλειστικούς χονδρεμπόρους της εταιρείας, άλλως τους απειλούσαν ότι θα τους αφαιρέσουν τα ψυγεία που τους είχε διαθέσει η 3Ε, γεγονός το οποίο συνέβη στην Κοκκινοπούλου και στους Διαμαντόπουλο και Τζερετζούλια, στο Αίγιο, διότι παράλληλα πωλούσαν και αναψυκτικά ΚΡΙΝΟΣ. Επίσης, η εταιρεία ΛΟΥΞ ΜΑΡΛΑΦΕΚΑΣ ΑΒΕΕ, η οποία δραστηριοποιείται στην Πάτρα, αναφέρει στο υπ'αριθμ. πρωτ. 1497/1.6.2001 υπόμνημά της ενώπιον της Επιτροπής ότι σε συγκεκριμένες περιπτώσεις περιπτερούχων στην πόλη της Πάτρας, η 3Ε προσέφερε χρηματικά ποσά και δωρεάν προϊόντα προκειμένου να τοποθετήσει δικό της ψυγείο με υποχρέωση να μην τοποθετήσει ψυγείο ανταγωνιστή της, όπως ενδεικτικά στην κ Ε. Γιαλαμά και στον Π. Αναστασόπουλο. Η περίπτωση δε της Ε. Γιαλαμά επιβεβαιώνεται και από τον Ι. Κούβαλη, με την υπ'αριθμ. 31.752/29.5.2001 ένορκη βεβαίωσή του στη συμβ/φο Πατρών Α. Σακελλάρη. Περαιτέρω, ο Ι. Μιχαηλίδης, παραγωγός των αναψυκτικών ΕΣΠΕΡΙΑ στην περιοχή Άνθειας Αλεξανδρούπολης, κατέθεσε με την υπ' αριθμ. 8/1.6.2001 ένορκη βεβαίωση ενώπιον της συμβ/φου Χώρας Σαμοθράκης Μ.Ζαμπούκη, ότι, εξαιτίας αθέμιτων προσφορών της 3Ε σε πελάτες του, από το 1990 και εντεύθεν, απώλεσε τα εξής καταστήματα: α) το εξοχικό κέντρο ΚΑΛΑΜΑΚΙ στη Χιλή Αλεξανδρούπολης και β) το αναψυκτήριο του Σ. Δευτεραίου στην περιοχή του Αγ.Γεωργίου. Ο Στ. Κουκουλίθρας, παραγωγός των αναψυκτικών ΚΡΗΝΗ στην περιοχή της Αττικής Λήμνου, κατέθεσε με την υπ'αριθμ. 6.015/6.6.2001 ένορκη βεβαίωση ενώπιον του συμβ/φου Λήμνου Δ.Ναρλιώτη, ότι, από το 1992 και εντεύθεν, στην περιοχή του η 3Ε χρησιδανείζει ψυγεία εξαρτώντας τη διάθεσή τους από τη διακοπή των συναλλαγών του λιανοπωλητή με την επιχείρησή του. Αναφέρει δε ότι ο Διευθυντής πωλήσεων της 3Ε στην περιφέρεια της Λήμνου προσέφερε δύο ψυγεία στον Π. Γιαννάκαρο, ιδιοκτήτη ταβέρνας, ένα ψυγείο στην ταβέρνα «Όστρια» και από ένα ψυγείο σε όλα τα περίπτερα που βρίσκονται στο λιμάνι της Μύρινας με τον όρο να μην προμηθεύονται τα αναψυκτικά ΚΡΗΝΗ. Ειδική αναφορά πρέπει εξάλλου να γίνει και στην περίπτωση της Α. Λαγού, χονδρεμπόρου αναψυκτικών στο Πολύδροσο Φωκίδας, η οποία διατηρούσε από το έτος 1985 επιχείρηση πρατήριου αναψυκτικών με κύριο αντικείμενο τη διανομή των προϊόντων με το σήμα ΑΓΝΗ του καταγγέλοντος Ν. Οικονόμου, της μπύρας AMSTEL και των αναψυκτικών της 3Ε (COCA - COLA, FANTA και SPRITE). Όπως κατέθεσε ο Δ. Λαγός, με την υπ'αριθμ. 1384/21.10.1997 ένορκη βεβαίωσή του ενώπιον του συμβ/φου Ορχομενού Α.Σόλια, λόγω της αυξημένης ζήτησης των προϊόντων ΑΓΝΗ, τα αντίστοιχα προϊόντα της 3Ε, δηλαδή FANTA και SPRITE, είχαν περιορισμένη ζήτηση, με αποτέλεσμα οι επιθεωρητές της 3Ε να ασκούν, για μία πενταετία περίπου (1992-1997), πίεση για διακοπή της συνεργασίας του με τον Ν.Οικονόμου, ώστε να διακινεί αποκλειστικά τα προϊόντα της 3Ε. από πολλών δε ετών η επιχείρησή του προμήθευε με αναψυκτικά το χιονοδρομικό κέντρο Παρνασσού (Χ.Κ.Π.), στην Αράχωβα. Ο ανταγωνισμός δε μεταξύ των εταιρειών 3Ε και PepsiCo για την πώληση των προϊόντων τους στο Χ.Κ.Π. ήταν έντονος και ορισμένες φορές οι χορηγούμενες εκπτώσεις της εταιρείας ανέρχονταν μέχρι και 50%. Το έτος 1997 οι πιέσεις για διακοπή διανομής των προϊόντων ΑΓΝΗ αυξήθηκαν και ο επιθεωρητής του εργοστασίου Πατρών της 3Ε, Πάλλας, κατόπιν εντολής του διευθυντή της εταιρείας στο εν λόγω εργοστάσιο, απαίτησε την άμεση διακοπή διανομής των προϊόντων ΑΓΝΗ για να συνεχίσει η 3Ε να του προμηθεύει τα προϊόντα της με εκπτώσεις, προσφορές, αλλά και να συνεχίσει να έχει την επιχείρησή του ως προμηθεύτρια του Χ.Κ.Π. Μετά την άρνηση του εν λόγω πρατηριούχου να διακόψει τη διανομή των προϊόντων ΑΓΝΗ, η 3Ε ανέθεσε την προμήθεια του Χ.Κ.Π. σε άλλον πρατηριούχο, τον κ. Σ. Στρογγυλάκο, στον οποίο χορήγησε εκπτώσεις και διάφορες παροχές, καθώς και ψυγεία για τοποθέτηση σε διάφορα καταστήματα της περιοχής του, με στόχο την απόσπαση πελατών του Δ. Λαγού. Από το σχετικό πίνακα των πωλήσεων της 3Ε προς την Αγγελική Λαγού, την περίοδο 1995 - 1998, φαίνεται μια απότομη μείωση των συναλλαγών μεταξύ των δύο εταιρειών το έτος 1998, σε αντίθεση με την παρατηρούμενη απότομη αύξηση των πωλήσεων της χονδρεμπόρου Σ. Στρογγυλάκου, και κατά συνέπεια επιβεβαιώνεται η κατάθεση του κ. Δ. Λαγού. Η Επιτροπή, αφού έλαβε υπ' όψη της την ανωτέρω ένορκη βεβαίωση του Δ. Λαγού, την από 4.6.1999 ένορκη κατάθεση του επιθεωρητή πωλήσεων της 3Ε Ι. Πάλλα και συνεκτίμησε θετικά τις ένορκες καταθέσεις των υπαλλήλων οδηγών του Ν. Οικονόμου, κρίνει ότι η εταιρεία 3Ε άσκησε πιέσεις στη χονδρέμπορο Α.Λαγού, μέσω της παροχής ψυγείων σε τελικά σημεία πώλησης, για την προτίμηση των δικών της προϊόντων. Εκτός τούτου, ο ισχυρισμός της καταγγελλόμενης ότι δεν είχε κανένα λόγο να προτιμά συγκεκριμένο χονδρέμπορο για την προμήθεια του ΧΚΠ, αντικρούεται από την ίδια, η οποία στο υπόμνημά της κατηγορεί την Α. Λαγού ότι παρέδιδε στο ΧΚΠ τα ανταγωνιστικά προϊόντα ΑΓΝΗ αντί των παραγγελθέντων προϊόντων της 3Ε και ότι η αλλαγή προμηθευτή ήταν επιλογή και απόφαση του ΧΚΠ.

Με βάση όλα όσα ανωτέρω απεδείχθησαν, η Επιτροπή αποφαίνεται ότι η εταιρεία 3Ε, εκμεταλλευόμενη τη δεσπόζουσα θέση της στις σχετικές αγορές των αεριούχων αναψυκτικών, μεταχειριζόταν διακριτικά τους λιανοπωλητές, ανάλογα με το κατά πόσον διακινούσαν αποκλειστικά τα προϊόντα της, ενώ, παράλληλα, εξαρτούσε τη σύναψη σύμβασης χρησιδανεισμού των ψυγείων της από την αποδοχή εκ μέρους των αντισυμβαλλομένων της υποχρέωσης αποκλεισμού των ανταγωνιστών της.

4.4. Σε ότι αφορά στις ειδικές αγορές / πελάτες (δηλ. αλυσίδες ταχυεστιατορίων, ζαχαροπλαστεία, καταστήματα πίτσας κ.λπ.), από τα στοιχεία του φακέλου και συγκεκριμένα από τις συμφωνίες αποκλειστικής συνεργασίας που έχει συνάψει η εταιρεία 3Ε με τις αλυσίδες GOODY' S, ROMA PIZZA, & PIZZA HUT-K.F.C και OLYMPINC CATER-

ING προκύπτει ότι αυτές προμηθεύονται αναψυκτικά αποκλειστικά από την 3Ε, ενώ παρέχονται εκπτώσεις επί τιμολογίου, εκπτώσεις για προβολές και προωθητικές ενέργειες, καθώς και χρηματικά ποσά για τη διαφημιστική παρουσία της 3Ε στα καταστήματα που διαθέτουν.

Το ερώτημα που τίθεται, κατά πόσον οι συμφωνίες αποκλειστικότητας που έχουν συνάψει οι ανωτέρω επιχειρήσεις με την 3Ε περιορίζουν τον ανταγωνισμό, στερούν τον καταναλωτή από τη χρήση ανταγωνιστικών προϊόντων και είναι προϊόν σύμπτωσης βούλησης των δύο μερών, δηλαδή εάν εμπίπτουν στα άρθρα 1 και 2 του Ν. 703/77, όπως ισχύει, θα εξεταστεί αυτεπάγγελτα από την Γραμματεία, παράλληλα με την αίτηση αρνητικής πιστοποίησης που έχει υποβάλει η 3Ε για την εμπορική της πολιτική, που αφορά το έτος 2000 και εφεξής.

5. Αναφορικά με την καταγγελία για διαφοροποίηση από την 3Ε της τιμής των προϊόντων της κατά περιοχή, με σκοπό να πλήξει τους τοπικούς παραγωγούς ομοειδών προϊόντων, καθώς και τον προσδιορισμό διαφορετικών τιμών κατά περιοχή, ανάλογα με τον ανταγωνισμό που υφίσταται μέσα από τη μεθόδευση των δαπανών μεταφοράς, απεδείχθησαν τα εξής: Κατά το χρονικό διάστημα 1991-1999 η 3Ε εφάρμοζε σε όλη την Ελλάδα, πλην νησιών, δύο τιμοκαταλόγους, έναν χονδρικής προς χονδρεμπόρους και έναν λιανικής προς σούπερ-μάρκετ και πελάτες λιανικής. Με βάση τους τιμοκαταλόγους αυτούς οι θυγατρικές εταιρείες της, Βαθυπέτρου Α.Ε (Κρήτη), Ροδιακή Ποτοποιία Α.Ε (Ρόδος) και Βέλκ (Κέρκυρα) διαμόρφωναν, χωριστά η κάθε μία, τους αντίστοιχους δικούς τους, έναν τιμοκατάλογο χονδρικής και έναν λιανικής, οι οποίοι ήταν προσαυξημένοι με τα έξοδα μεταφοράς όσων προϊόντων δεν παράγονταν στις εγκαταστάσεις τους ή των εξόδων μεταφοράς πρώτων υλών, καθώς και των εξόδων διανομής των προϊόντων αυτών στα νησιά. Οι εν λόγω τιμές τιμοκαταλόγου επιβαρύνονταν με μεταφορικά για τους πελάτες που ευρίσκονταν εκτός της οριζόμενης ζώνης κάθε εργοστασίου, όπου τα εμπορεύματα παραδίδονταν από την ίδια την εταιρεία.

Η δυνατότητα μιας επιχείρησης με δεσπόζουσα θέση να διαμορφώνει την τιμολογιακή της πολιτική κατά ευρύτερα γεωγραφικά διαμερίσματα, δεν αποτελεί, κατ' αρχήν, πρακτική εμπίπτουσα στο πεδίο των απαγορευτικών διατάξεων του άρθρου 2 του Ν. 703/77, όπως ισχύει, εφ΄ όσον αυτή η διαφοροποίηση δικαιολογείται βάσει αντικειμενικών οικονομικών λόγων.

Στη συγκεκριμένη περίπτωση, η ύπαρξη διαφορετικών τιμοκαταλόγων δικαιολογείται από το μεταφορικό κόστος μεταφοράς στη νησιωτική Ελλάδα για τα προϊόντα που δεν παράγονται στα τοπικά εργοστάσια ή το μεταφορικό κόστος των πρώτων υλών προς τα τοπικά εργοστάσια. Η επιβάρυνση της τιμής πώλησης με το μεταφορικό κόστος, όπως έχει ήδη αναφερθεί, δεν δημιουργεί προϋποθέσεις οριοθέτησης ξεχωριστών γεωγραφικών αγορών αφού δεν υπάρχει φραγμός εισόδου ανταγωνιστικών προϊόντων, ειδικότερα στη νησιωτική χώρα. Το ζητούμενο είναι η έχουσα τη δεσπόζουσα θέση εταιρεία να μην διαμορφώνει τιμές πώλησης κάτω του κόστους, με στόχο να αποκλείσει τους ανταγωνιστές της από την αγορά. Κάτι τέτοιο, όμως, δεν αποδείχθηκε και συνεπώς η υπό κρίση καταγγελία απορρίπτεται ως αβάσιμη.

6. Σχετικά με την καταγγελία σε βάρος της 3Ε για καταχρηστική εκμετάλλευση της δεσπόζουσας θέσης της μέσω της απειλής άρνησης εφοδιασμού χονδρεμπόρων και λιανοπωλητών με αναψυκτικά COCA - COLA, εάν παράλληλα δεν αγοράζουν και τα υπόλοιπα προϊόντα της, η Επιτροπή αποφαίνεται ότι δεν απεδείχθησαν συγκεκριμένα πραγματικά περιστατικά, τα οποία να συνιστούν παράβαση του Ν. 703/1977. Αντίθετα, όπως προέκυψε από τις καταθέσεις ορισμένων μαρτύρων, όπως ο Κ. Αναστασόπουλος, Θ. Κωνσταντόπουλος και Δ. Μανδρέκας, η 3Ε, κατά το χρονικό διάστημα 1991-1999 προμήθευε χονδρεμπόρους, ακόμη και παραγωγούς ανταγωνιστικών με αυτήν προϊόντων, μόνο με αναψυκτικό COCA - COLA, χωρίς να εξετάζει εάν διαθέτουν παράλληλα ανταγωνιστικά αναψυκτικά. Συνεπώς η υπό κρίση καταγγελία απορρίπτεται ως αβάσιμη.

7. Σχετικά με την καταγγελία για την παροχή ψυγείων από την 3Ε στα τελικά σημεία πώλησης με σύμβαση χρησιδανείου, απεδείχθησαν τα ακόλουθα:

Από το έτος 1995 η 3Ε προμηθεύει ψυγεία σε λιανοπωλητές βάσει τυποποιημένων συμφωνιών χρησιδανείου, στις οποίες υπάρχει όρος για την τοποθέτηση μέσα σε αυτά και πώληση αποκλειστικά των προϊόντων της.

Ως προς τα χαρακτηριστικά της κρύας αγοράς στη χώρα μας, η οποία προσδιορίζεται από το στοιχείο της άμεσης κατανάλωσης των αναψυκτικών, που διατίθενται μέσω ψυγείων, απεδείχθησαν τα ακόλουθα: Σύμφωνα με την έκθεση του επενδυτικού οίκου JP Morgan Stanley, για την αγορά των αναψυκτικών στην Ελλάδα, που είχε συνταχθεί για τους σκοπούς της απορρόφησης της εταιρείας CCB από την 3Ε, το έτος 2000, και της οποίας τα πορίσματα δέχονται και οι καταγγέλοντες, τα τελικά σημεία λιανικής πώλησης στην κρύα αγορά ανέρχονται περίπου σε 130.000, σε ολόκληρη την επικράτεια. Η 3Ε καλύπτει το [άνω του 60%] του συνόλου των ψυγείων, ενώ η βασική ανταγωνίστρια PepsiCo έχει το [άνω του 20%] περίπου και οι λοιπές εταιρείες το εναπομένον [κάτω του 10%]. Η 3Ε ελέγχει, περίπου, [....] σημεία λιανικής πώλησης στην κρύα αγορά και κατέχει το [...]% του συνολικού μεριδίου πωλήσεων αναψυκτικών στην εν λόγω αγορά. Η πλειοψηφία των ψυγείων που διαθέτει έχουν έναν καταψύκτη. Τα τελευταία έτη έχουν κάνει την εμφάνισή τους στην αγορά και ψυγεία με δύο ή τρεις καταψύκτες. Αποτελεί κανόνα στην ελληνική αγορά οι παρασκευαστές που προμηθεύουν τα προϊόντα τους (ιδίως αναψυκτικά, χυμούς, εμφιαλωμένα νερά) να δανείζουν στους λιανοπωλητές ψυγεία χωρίς καμία επιβάρυνση (χωρίς άμεσο κόστος), συνάπτοντας συμφωνίες με τις οποίες τα ψυγεία θα χρησιμοποιούνται αποκλειστικά για την αποθήκευση προϊόντων του προμηθευτή. από τα στοιχεία του φακέλου απεδείχθη, επίσης, ότι το ψυγείο, ειδικά στην κρύα αγορά, όπου ο καταναλωτής επιζητεί την άμεση κατανάλωση των προϊόντων της 3Ε και των ανταγωνιστικών της, θεωρείται αναπόσπαστο στοιχείο της φύσης του προϊόντος (του αναψυκτικού), αφού αυτό αποδίδει πλήρως τις ιδιότητες του, δηλαδή τον κορεσμό, κυρίως, του αισθήματος της δίψας σε ανάλογη θερμοκρασία (σύμφωνα με μελέτες 4ο - 100C). Ο καταναλωτής, κατά τεκμήριο, αγοράζει ένα αναψυκτικό από το τελικό σημείο κρύας αγοράς προκειμένου να προβεί σε άμεση κατανάλωση και αναμένει, ιδίως τους καλοκαιρινούς μήνες, να έχει την κατάλληλη θερμοκρασία (παγωμένο). Γι'αυτόν το λόγο, στην κρύα αγορά, τα αναψυκτικά πωλούνται, ως επί το πλείστον, σε ατομικές

συσκευασίες. Η τιμή αγοράς περιλαμβάνει και το κόστος ψύξης του αναψυκτικού (αποτελεί, περίπου, το 1% της τιμής πώλησης) και συνεπώς η εταιρεία οφείλει να πωλήσει το αναψυκτικό στην κατάλληλη θερμοκρασία. Αλλά και από την πλευρά των εταιρειών που παράγουν αναψυκτικά, η χρησιμοποίηση και τοποθέτηση όσο το δυνατόν περισσότερων δικών τους ψυγείων, αφενός συμβάλλει στην αύξηση της κατά κεφαλήν κατανάλωσης αναψυκτικών στην Ελλάδα, μέσω της παρουσίας τους σε κάθε σημείο της αγοράς, αφετέρου συνιστά έμμεση μορφή διαφήμισής τους στο καταναλωτικό κοινό. Τέλος και με δεδομένο ότι, όπως απεδείχθη, το κόστος κτήσης ενός καινούριου ψυγείου κυμαίνεται μεταξύ 150.000 - 250.000 δρχ., ανάλογα με το τύπο του, ενώ παράλληλα τα δημοτικά τέλη για την κάλυψη του χώρου που αντιστοιχεί σε ένα ψυγείο ανέρχονται, κατά μέσο όρο, στο ποσό των δρχ. 100.000 ετησίως, απεδείχθη ότι η πλειοψηφία των λιανοπωλητών δεν προτίθενται να προβούν οι ίδιοι στην αγορά των εν λόγω ψυγείων ή την επιβάρυνση με πρόσθετο δημοτικό φόρο (σήμερα καταβάλλουν οι ίδιοι το φόρο για ένα ψυγείο αναψυκτικών). Το γεγονός αυτό κατέθεσαν και οι τέσσερις εκπρόσωποι των εταιρειών 3Ε, PepsiCo, ΛΟΥΞ ΜΑΡΛΑΦΕΚΑΣ ΑΒΕΕ και ΕΨΑ που συμβαίνει να διαθέτουν δικά τους ψυγεία στην αγορά. Σημειωτέον δε ότι στο ίδιο συμπέρασμα κατέληξε, μετά από ενδελεχείς έρευνες της ιρλανδικής αγοράς του παγωτού και η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, σχετικά με τις τάσεις και προτιμήσεις των λιανοπωλητών στην προαναφερθείσα αγορά, με την 98/531ΕC απόφαση της 11.3.1998 (επί των υποθέσεων IV/34.073, IV/34.395 και IV/35.436 Van den Bergh Foods Limited, Επ.Εφ.1998, L 246,σελ.1). Περαιτέρω αποδείχθηκε ότι τα περισσότερα τελικά σημεία πώλησης στην κρύα αγορά, όπως τα περίπτερα, τα κυλικεία και οι υπαίθριες καντίνες, διαθέτουν περιορισμένης έκτασης χώρο για την τοποθέτηση των ψυγείων. Καταστήματα όπως τα ανωτέρω είναι, συνήθως, μικρά σε έκταση, με συνέπεια να προκύπτουν διάφοροι περιορισμοί, είτε από λόγους αντικειμενικούς (πχ υποχρέωση ύπαρξης ενός μόνο ψυγείου) είτε διότι υπάρχουν και άλλα ψυγεία για πώληση άλλων προϊόντων (π.χ. παγωτών) ή πρόχειρες κατασκευές (π.χ. ραφιέρες για προϊόντα σνακς κλπ). Στις περιπτώσεις αυτές η ύπαρξη του ψυγείου μίας εταιρείας αναψυκτικών, με την υποχρέωση μάλιστα αυτό είναι τοποθετημένο σε εμφανές σημείο, αρκεί, de facto, για να δεσμεύσει τον υπάρχοντα χώρο του καταστήματος και να καταστήσει αδύνατη την τοποθέτηση δεύτερου ανταγωνιστικού ψυγείου. Ειδικά, όσον αφορά τα περίπτερα, τα οποία, σύμφωνα με τη μελέτη της Information Research Hellas, ανέρχονταν σε 9.000 περίπου, το έτος 2000, εκ των οποίων τα [...]ήλεγχε η 3Ε, [..] η PEPSICO και [...] η ΕΨΑ, υπάρχει εκ του νόμου απαγόρευση να εγκαταστήσουν επιπλέον ψυγείο για την πώληση αναψυκτικών (αρ. 74 παρ.6 εδ.α της με αριθμό Αιβ/8577/8.9.83-ΦΕΚ Β'526 υγειονομικής διάταξης). Χαρακτηριστική για την κατάσταση που επικρατεί στα περίπτερα ήταν η κατάθεση του Διευθύνοντος Συμβούλου της εταιρείας ΕΨΑ, ο οποίος ανέφερε ότι μεταξύ των ανταγωνιστών διεξάγεται «κλεφτοπόλεμος» επειδή δεν επιτρέπεται δεύτερο ψυγείο.

Ενόψει των ανωτέρω απεδείχθη ότι η 3Ε, εκμεταλλευόμενη τη δεσπόζουσα θέση που κατέχει στις σχετικές αγορές, προβαίνει σε χρησιδανεισμό ψυγείων στους λιανοπωλητές που δεν διαθέτουν κανένα ψυγείο ή διαθέτουν μόνο ένα, υπό τον όρο της αποκλειστικότητας στη χρήση του. Η αποκλειστικότητα αυτή δυσχεραίνει τη διείσδυση πραγματικών ή δυνητικών ανταγωνιστών στις ως άνω αγορές δεδομένου ότι το τελικό σημείο πώλησης δεν είναι προσπελάσιμο στους τελευταίους. Ο περιορισμός, βέβαια, αυτός δεν επηρεάζει όλη τη σχετική αγορά των αναψυκτικών, όπως π.χ τις πωλήσεις μέσω σούπερ μάρκετ, αλλά, όπως απεδείχθη, ένα μόνο μέρος της κρύας αγοράς και συγκεκριμένα μόνο τα τελικά σημεία στα οποία δεν δύναται να τοποθετηθεί δεύτερο ανταγωνιστικό ψυγείο. Με αυτόν, όμως, τον τρόπο η 3Ε καθιστά εκ των πραγμάτων τα συγκεκριμένα σημεία πώλησης αποκλειστικά καταστήματά της, ενισχύοντας καταχρηστικά τη δεσπόζουσα θέση της στις σχετικές αγορές. Όπως έχει κρίνει επανειλημμένως το ΔΕΚ, κάθε παρότρυνση εκ μέρους δεσπόζοντος προμηθευτή σε πελάτη του για την παραχώρηση αποκλειστικότητας, προκειμένου να αποτραπεί για σημαντικό χρονικό διάστημα η σύναψη εμπορικών σχέσεων του πελάτη με ανταγωνιστές προμηθευτές, απαγορεύεται από το άρθρο 82 ΣυνθΕΚ (υπόθεση Van den Bergh Foods Limited, οπ. ανωτ, παρ. 264επ με περαιτέρω νομολογία). Επιπλέον, η Επιτροπή κρίνει ότι, ακόμη και εάν οι αποκλειστικές συμφωνίες στη χρήση του ψυγείου αποτελούν τον κανόνα στην ελληνική αγορά, δεν μπορούν να γίνουν ανεπιφύλακτα δεκτές στην περίπτωση εκείνη που, λόγω της δεσπόζουσας θέσης μίας εταιρείας, ο ανταγωνισμός είναι ήδη μειωμένος. Όπως γίνεται δεκτό, μία επιχείρηση με δεσπόζουσα θέση έχει την ιδιαίτερη ευθύνη να μη βλάπτει το γνήσιο, ανόθευτο ανταγωνισμό και έτσι μία συμπεριφορά, η οποία θα επιτρεπόταν υπό κανονικές συνθήκες ανταγωνισμού, απαγορεύεται όταν προέρχεται από μία δεσπόζουσα επιχείρηση σε μία αγορά που ο ανταγωνισμός είναι ήδη μειωμένος (Bellamy & Child, οπ.ανωτ. παρ. 9-068, υπόθεση Van den Bergh Limited, οπ.ανωτ. με περαιτέρω νομολογία, παρ. 267). Περαιτέρω, η Επιτροπή δεν δέχεται το επιχείρημα της 3Ε ότι η εφαρμογή του άρθρου 2 του Ν. 703/1977, όπως ισχύει, θίγει το δικαίωμα της κυριότητας στα ψυγεία της διότι, αφενός η απαγόρευση της αποκλειστικότητας δεν θίγει τη χρήση της ιδιοκτησίας της από την ίδια την καταγγελλόμενη, δηλαδή δεν θίγεται ο πυρήνας του σχετικού δικαιώματος, αφετέρου, με τον τρόπο αυτό, εισάγονται όρια στις συμβατικές ρήτρες που επιβάλλει η 3Ε σε σχέση με τον τρόπο χρήσης των ψυγείων της και έτσι προστατεύεται το δημόσιο συμφέρον, που είναι η ύπαρξη και λειτουργία του ελεύθερου ανταγωνισμού στην αγορά. Επίσης, η Επιτροπή δεν δέχεται ότι η μερική άρση της αποκλειστικότητας, δηλαδή κατά ένα ποσοστό (π.χ.25%) του συνολικά διαθέσιμου χώρου του ψυγείου, όπως προτάθηκε από τη Γραμματεία της Επιτροπής, με την εισήγησή της, και έγινε αποδεκτό από τους εκπροσώπους της 3Ε, αρκεί για να αποτραπεί ο περιορισμός του ανταγωνισμού και να αποδυναμωθεί η πίεση που ασκεί η 3Ε στους λιανοπωλητές. Με βάση τα ανωτέρω, η Επιτροπή αποφασίζει ότι ο όρος της αποκλειστικότητας χρήσης των ψυγείων επιβάλλεται από την έχουσα δεσπόζουσα θέση εταιρεία 3Ε στους λιανοπωλητές που δεν δύνανται να τοποθετήσουν πρόσθετο ανταγωνιστικό ψυγείο και συνιστά καταχρηστική συμπεριφορά στα πλαίσια του άρθρου 2 του Ν. 703/1977, όπως ισχύει.

8. Σχετικά με την καταγγελία για μονοπωλιακή εκμε-

τάλλευση από την 3Ε στην ελληνική αγορά του αναψυκτικού COCA - COLA, απεδείχθησαν τα εξής: Η 3Ε, με βάση μεικτή συμφωνία εκμετάλλευσης τεχνογνωσίας, την οποία έχει συνάψει με την εταιρεία TCCC, αρχικώς την 1/6/1987, με διάρκεια 10 ετών και η οποία ανανεώθηκε την 1/7/1997 για άλλα 10 έτη, έχει αποκτήσει το δικαίωμα της εμφιάλωσης των εμπορικών σημάτων της TCCC. Η σύμβαση αυτή είναι όμοια με το υπόδειγμα σύμβασης, το οποίο η TCCC υπέβαλε το έτος 1962 στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή, για τη χορήγηση αρνητικής πιστοποίησης, σύμφωνα με το άρθρο 85 παρ. 1 ή εξαίρεσης, σύμφωνα με το άρθρο 85 παρ. 3 (νυν 81) ΣυνθΕΚ. Το 1972 η Ευρωπαϊκή Επιτροπή ζήτησε και έλαβε από την εταιρεία περισσότερες διευκρινίσεις σχετικά με το υπόδειγμα σύμβασης και το 1984 πρότεινε να γίνουν ορισμένες τροποποιήσεις, οι οποίες περιελήφθησαν στο εν λόγω υπόδειγμα. Έκτοτε η εταιρεία δεν έχει λάβει ούτε αρνητική πιστοποίηση, σύμφωνα με 81 παρ. 1, ούτε εξαίρεση, σύμφωνα με το άρθρο 81 παρ. 3 (πρώην 85). Πέραν αυτού, επειδή η σύμβαση μεταξύ της 3Ε και της TCCC, της 1/6/1987, αποτελεί συμφωνία εκμετάλλευσης τεχνογνωσίας και περιέχει πρόσθετες διατάξεις σχετικά με τα εμπορικά σήματα, εμπίπτει στην ομαδική εξαίρεση του Κανονισμού 556/89 και του αντικαταστήσαντος αυτόν 240/1996, σχετικά με την εφαρμογή του άρθρου 81 παρ. 3 της Συνθήκης σε ορισμένες κατηγορίες συμφωνιών που αφορούν την άδεια εκμετάλλευσης τεχνογνωσίας. Σύμφωνα με το άρθρο 1 του εν λόγω Κανονισμού: «Κηρύσσεται ανεφάρμοστο το άρθρο 85 παρ. 1 στις αμιγείς συμφωνίες για τη χορήγηση άδειας εκμετάλλευσης τεχνογνωσίας και στις μικτές συμφωνίες για τη χορήγηση άδειας εκμετάλλευσης τεχνογνωσίας και δικαιωμάτων ευρεσιτεχνίας που δεν καλύπτονται από τον κανονισμό αριθ. 2349/84, συμπεριλαμβανομένων των συμφωνιών που περιλαμβάνουν πρόσθετες διατάξεις σχετικά με τα εμπορικά σήματα ......και περιλαμβάνουν μία ή περισσότερες από τις ακόλουθες υποχρεώσεις: 1) υποχρέωση του δικαιοπάροχου να μην χορηγεί σε άλλες επιχειρήσεις την άδεια να εκμεταλλεύονται την παραχωρούμενη τεχνολογία στην περιοχή για την οποία έχει χορηγηθεί άδεια εκμετάλλευσης». Με βάση τα προηγούμενα, οι αιτιάσεις των καταγγελόντων ότι δεν εκχωρείται και σε άλλους εμφιαλωτές στην Ελλάδα η άδεια εμφιάλωσης των εμπορικών σημάτων της TCCC, δεν είναι βάσιμες διότι υπάρχει νόμιμη υποχρέωση του δικαιοπάροχου (της TCCC) να μην χορηγεί σε άλλες επιχειρήσεις την άδεια εκμετάλλευσης της παραχωρούμενης τεχνολογίας, στην περιοχή για την οποία έχει χορηγηθεί άδεια εκμετάλλευσης σε άλλο δικαιοδόχο. Συνεπώς η σχετική καταγγελία πρέπει να απορριφθεί ως αβάσιμη.

9. Η καταγγελία για παράνομες συγκεντρώσεις από την 3Ε απορρίπτεται ως αβάσιμη δεδομένου ότι, όπως προέκυψε από την έρευνα της Γραμματείας, η 3Ε δεν έχει πραγματοποιήσει ουδεμία συγκέντρωση, την οποία να μην έχει γνωστοποιήσει στην Επιτροπή Ανταγωνισμού, σύμφωνα με το ν. 703/1977, όπως ισχύει μετά την εφαρμογή του Ν. 2296/96 για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων. Οι αναφερόμενες στις καταγγελίες συγκεντρώσεις έχουν πραγματοποιηθεί πριν την εφαρμογή της νομοθεσίας περί συγκεντρώσεων. Ειδικότερα, η εξαγορά της εταιρείας ΒΑΘΥΠΕΤΡΟΥ Α.Ε. έχει κριθεί με την 101/90 γνωμοδότηση της Επιτροπής Ανταγωνισμού και έχει εκδοθεί σχετική Υπουργική Απόφαση. Συνεπώς η σχετική καταγγελία απορρίπτεται ως αβάσιμη.

V. ΚΥΡΩΣΕΙΣ

Σύμφωνα με το άρθρο 9 παρ. 1 του Ν. 703/77, όπως ισχύει, η Επιτροπή Ανταγωνισμού, αν διαπιστώσει, είτε αυτεπάγγελτα είτε κατόπιν καταγγελίας είτε κατόπιν αιτήσεως του Υπουργού Εμπορίου για διεξαγωγή σχετικής έρευνας, παράβαση του άρθρου 2, μπορεί με απόφασή της: α) να απευθύνει στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις ή ενώσεις επιχειρήσεων συστάσεις να παύσουν την παράβαση, β) να υποχρεώσει τις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις να παύσουν την παράβαση και να παραλείψουν αυτή στο μέλλον, γ) να απειλήσει πρόστιμο ή χρηματική ποινή ή και τα δύο στην περίπτωση συνέχισης ή επανάληψης της παράβασης, δ) να θεωρήσει ότι κατέπεσε το πρόστιμο ή η χρηματική ποινή ή και τα δύο, όταν με απόφασή της βεβαιώνεται η συνέχιση ή επανάληψη και ε) να επιβάλλει πρόστιμο στις επιχειρήσεις ή ενώσεις επιχειρήσεων που υπέπεσαν στην παράβαση. Σύμφωνα δε με την παρ. 2 του ως άνω άρθρου, το επιβαλλόμενο ή απειλούμενο πρόστιμο μπορεί να φτάνει μέχρι ποσοστού δεκαπέντε τοις εκατό (15%) των ακαθάριστων εσόδων της επιχείρησης της τρέχουσας ή της προηγούμενης της παράβασης χρήσης. Για τον καθορισμό του ύψους του προστίμου πρέπει να λαμβάνονται υπόψη η σοβαρότητα και η διάρκεια της παράβασης. Η κατά την προηγούμενη παράγραφο προβλεπόμενη χρηματική ποινή ανέρχεται μέχρι του ποσού των δύο εκατομμυρίων (2.000.000) δραχμών για κάθε ημέρα καθυστέρησης συμμόρφωσης προς την απόφαση και από την ημερομηνία που θα ορίσει η απόφαση. Όπως έχει κριθεί από την Επιτροπή, για τη σοβαρότητα της παράβασης λαμβάνονται υπόψη ο αναμφισβήτητος χαρακτήρας της πράξης ως αντικειμένης στο Ν. 703/1977, η επιδειχθείσα αδιαφορία της επιχείρησης και η συνέχισή της επί μακρό χρονικό διάστημα (ΕΑ 263/1995 και 264/1995).

Η Επιτροπή για τον καθορισμό του προστίμου έλαβε υπόψη της, αφενός τη σοβαρότητα της κάθε μίας από τις παραβάσεις που αναφέρονται στο σκεπτικό της απόφασης και το γεγονός ότι η καταγγελλόμενη κατέχει πολύ μεγάλο μερίδιο αγοράς στη σχετική αγορά των αναψυκτικών τύπου κόλα, αλλά και συνολικά στα αεριούχα αναψυκτικά, ότι η κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης της συνίσταται σε πράξεις οι οποίες αναμφισβήτητα αντίκεινται στο άρθρο 2 του Ν. 703/1977, όπως ισχύει (περιορισμός παραγωγής ή κατανάλωσης, διακριτική μεταχείριση και εξάρτηση σύναψης συμβάσεων από την αποδοχή πρόσθετων παροχών) και ότι η καταγγελλόμενη εταιρεία κατά την υπό κρίση περίοδο επέδειξε αδιαφορία, ιδίως εάν ληφθεί υπόψη ότι η πρώτη καταγγελία του κ. Ν. Οικονόμου υπεβλήθη στη Γραμματεία το έτος 1991. Αφετέρου η Επιτροπή συνεκτίμησε τη μεγάλη χρονική διάρκεια των παραβάσεων, η οποία εκτείνεται στην περίοδο 1991-1999 κι αφορούσε το σύνολο της επικράτειας. Επίσης, η Επιτροπή έλαβε υπόψη της το γεγονός ότι η 3Ε προέβη στις καταγγελλόμενες πράξεις υπαιτίως, διότι, ακόμη και εάν δεν είχε επίγνωση της παράβασης των κανόνων περί ελεύθερου ανταγωνισμού, πράγμα απίθανο εάν ληφθεί υπόψη η προηγούμενη καταδίκη της με την υπ'αριθμ. 101/1990 γνωμοδότηση της Επιτροπής, για παρόμοιες πράξεις, τουλάχιστον δεν μπορούσε να αγνοεί ότι η υπό

κρίση συμπεριφορά της είχε ή μπορούσε να έχει ως σκοπό ή ως αποτέλεσμα τη νόθευση του ανταγωνισμού. Ενόψει των ανωτέρω, η Επιτροπή διαπιστώνει ομόφωνα ότι κατά το ανωτέρω χρονικό διάστημα 1991 1999 η εταιρεία COCA - COLA ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΕΜΦΙΑΛΩΣΗΣ Α.Ε. καταχράστηκε τη δεσπόζουσα θέση αυτής, κατά παράβαση του άρθρου 2 του Ν. 703//77, όπως ισχύει, στις εξής περιπτώσεις: α) με την εφαρμογή συστήματος εκπτώσεων στόχων πωλήσεων, β) με τη διακριτική μεταχείριση των πρατηριούχων και λιανοπωλητών με κριτήριο την αποκλειστική συνεργασία με εκείνη, γ) με την εξάρτηση παροχής δωρεάν ψυγείων από την αποδοχή αποκλεισμού ανταγωνιστικών προϊόντων και δ) την αποκλειστική δωρεάν χρήση ψυγείου.

ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΛΟΓΟΥΣ ΑΥΤΟΥΣ

Η Επιτροπή Ανταγωνισμού διαπιστώνει ότι η εταιρεία COCA - COLA ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΕΜΦΙΑΛΩΣΗΣ Α.Ε. παραβίασε το άρθρο 2 του Ν. 703/77, κατά τα εκτεθέντα στο σκεπτικό.

Επιβάλει στην εταιρεία COCA - COLA ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΕΜΦΙΑΛΩΣΗΣ Α.Ε. πρόστιμο δύο εκατομμυρίων εννιακοσίων τριάντα τεσσάρων χιλιάδων επτακοσίων δύο ΕΥΡΩ και ογδόντα έξι λεπτών (2.934.702,86), το οποίο αντιστοιχεί σε ποσοστό 0,59% επί των ακαθαρίστων εσόδων της του έτους 1999.

Υποχρεώνει την εταιρεία COCA - COLA ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΕΜΦΙΑΛΩΣΗΣ Α.Ε. να άρει, εντός μηνός από την κοινοποίηση της παρούσας, από τις συμβάσεις χρησιδανείου τον όρο της αποκλειστικότητας στη χρήση των ψυγείων της, ειδικά όσον αφορά στα τελικά σημεία πώλησης, στα οποία δεν υπάρχει δυνατότητα τοποθέτησης πρόσθετου ανταγωνιστικού ψυγείου αναψυκτικών.

Υποχρεώνει την εταιρεία COCA - COLA ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΕΜΦΙΑΛΩΣΗΣ Α.Ε. να παύσει όλες τις ανωτέρω παραβάσεις και να τις παραλείψει στο μέλλον.

Απειλεί με χρηματική ποινή ποσού πέντε χιλιάδων οκτακοσίων εξήντα εννέα (5.869) ΕΥΡΩ για κάθε ημέρα καθυστέρησης συμμόρφωσης προς την απόφαση, από την ημέρα της δημοσίευσής της.

Δεν κρίνει οριστικά επί των καταγγελιών που αφορούν στις παροχές της 3Ε στα σούπερ μάρκετ και στις συμφωνίες με τις αλυσίδες καταστημάτων GOODY'S, ROMA PIZZA, PIZZA HYTK.F.C. και OLYMPING CATERING, προκειμένου να παραπεμφθούν από τον Πρόεδρο της Επιτροπής Ανταγωνισμού σε ιδιαίτερη συζήτηση, σύμφωνα με τα προλεχθέντα.

Κατά τα λοιπά η Επιτροπή απορρίπτει ό,τι κρίθηκε απορριπτέο.

Η απόφαση εκδόθηκε την 25η Ιανουαρίου 2002

Η απόφαση να δημοσιευθεί στην Εφημερίδα της Κυβέρνησης, σύμφωνα με το άρθρο 23 παρ. 7 του Κανονισμού Λειτουργίας και Διαχείρισης της Επιτροπής Ανταγωνισμού (ΦΕΚ 361/Β/442001).

Ο Πρόεδρος	Η Γραμματέας
ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΤΖΟΥΓΑΝΑΤΟΣ	ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ ΤΡΙΒΕΛΗ